# 本月工作总结作文开头(实用19篇)

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-07-14

*本月工作总结作文开头1员工个人月总结【篇一】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...*

**本月工作总结作文开头1**

员工个人月总结【篇一】

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!

员工个人月总结【篇二】

\_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\_\_\_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，\_\_\_，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，\_\_\_，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，\_\_，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，\_主任的表扬，为班组争得了荣誉，其次就是我班除渣工，\_\_\_，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\_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\_\_\_，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。

员工个人月总结【篇三】

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，能够说是有很多的地方值得去回忆。作为一名\_\_\_(职位)，我要做的工作有很多，但是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，自己的工作潜力也得到了很大的提高，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、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，始终持续了谦虚谨慎勤奋好学的用心态度，综合潜力显著提高。

二、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。

三、用心工作，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，务必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用心作用。同时，经常深入基层调查研究，了解员工思想动态，为领导科学决策带给了可靠依据。

四、加强注重细节工作态度，加强语言功底，消除紧张心理

\_\_工作，细心极其的关键。比如下一份文，我也会琢磨，但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潜力，急了就乱了。但是她说这种潜力也与经验有关，经历多了，自然也会有所提高的。

五、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”，但是还没落实好，有些部门做了，但是也没按要求做，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。从那里面能够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潜力。

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。但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，但是我自己觉得有点假了。我找过原因，可能真的是因为从校园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，也不懂得怎样样才能做好，真的很困惑，以致越来越没激情。

工作中虽然取得了必须成绩，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，用心进取，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!

员工个人月总结【篇四】

转眼间一个月的工作时间就这样过去了，回首过去的一个月，内心不禁感慨万千，虽然没有轰轰烈烈的战果，也算是经历了一段不平凡的考验和磨砺。

在一个月的出纳工作中，对出纳的岗位认识、工作性质、业务技能以及思想提高都是对我的职业生涯的填充和必不可少的弥补。之前，我以为出纳只是跑一下银行，算一下现金，认为只不过是些简单而琐碎的工作。在实习过程中的学习和工作后，我终于知道出纳工作并不是我想象中的简单。出纳工作是财会工作的一个重要组成部分。回顾一个月来的出纳工作，先是失误、还是失误。下面，我将出纳工作总结如下：

一、开支票的错误

制度要求：开具支票必须字迹工整、无连笔、不能修改等。这一个月来我填写的支票错了还真是不少，通过师傅在旁边教，我才终于把支票写完工整了，盖银行预留印鉴时也是一门技巧，印鉴重压象都会被银行退票，耽误工作。

出纳工作看似简单，做起来难，对出纳有那么一点点的认识成绩的取得离不开单位领导的耐心教诲和无形的身教，一个月的岗位实战练兵，知道了要作好出纳工作绝不可以用“轻松”来形容，它是经济工作的\'第一线，财务收支的关口，占有重要的地位。

二、今后的工作计划

作为一个合格的出纳，必须具备以下的基本要求：

1、学习、了解和掌握政策法规和公司制度

2、出纳人员要恪守良好的职业道德。

3、出纳人员要有较强的安全意识，保管好现金、有价证券、票据。

4、严格按照财务制度的要求，办理费用报销，现金、支票的收付业务。现金收付的，要当面点清金额，及时收回各站所工时费项目收入，并统计。对每个款项都开出收据;发票;将及时收回的现金存入银行，从无坐支现金。

5、日做好日常的现金日记账及盘存工作，做到账实相符，防止现金盈亏。

6、员工外出借款无论金额多少，都须领导签字，批准并用借支单借款。

7、保管好支票及贵重物品5、熟悉银行业务。

以上是我近一个月工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还应不懈的努力和拼搏，做好出纳工作。

在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作的肯定和鼓舞，我真诚的感谢。

作为公司的财务出纳工作人员，自然是做好本职工作在先，为公司节约每一分成本为己任。为再次出色的完成上级交给的工作，特制定出出纳工作计划

作为一个合格的出纳，必须具备以下的基本要求：

1、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系.

2、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。

3、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

4、完成领导临时交办的其他工作。

5、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。

6、学会制订本职岗位工作内部控制制度，发挥财务控制、监督的作用.。

7、出纳人员要恪守良好的职业道德。

8、出纳人员要有较强的安全意识，保管好现金、有价证券、票据。以上是我近一个月工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还应不懈的努力和拼搏，做好出纳工作，努力实现自己的人生价值。

在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢

总之在下个月，在闰梅姐的带领下我在出纳这一方面做的更好，严师出高徒这一句话对我来说很管用，我就需要严师这样才可以让我的脑袋可以挷的紧一些只有这样在工作上不会出错，总之在6月份觉不能像上个月一样了，随之隆哥要踏上了他自己新的工作岗位，今晚大家都为他践行，在出纳这一方面就由我来承担，让我一个人来独打一面，同时也很珍惜这个机会可以让我锻炼，让我更成熟一些，不管在生活上还是在工作上或者是与别人交流让我更上一层楼。

员工个人月总结【篇五】

我调任到如今财务部出纳，在财务部业务种类繁多的地方，我的职责是现金收支，现金日记账的登记和账务核对，手写支票，工资及奖金的核对和发放。回顾这几个月来的工作，我虚心学习新的专业知识，积极配合同事之间的工作，努力适应新的工作岗位，以最快的速度和的状态进入自己的工作状态。我的缺点也是不可掩饰的。我的述职报告请大家评议，欢迎大家提出宝贵意见。

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

其次作为公司出纳，我在收付、反映、监督四个方面尽到了应尽的职责，过去的几个月里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、日常工作：

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。

3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

4、坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

二、其他工作

1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料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。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

2、完成领导交付的其他工作。

三、回顾检查自身存在的问题，我认为：

1、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基础、专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

2、对针对以上问题，今后的努力方向是：

加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

综上所述。在过去的几个月中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的20\_\_年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

**本月工作总结作文开头2**

销售部自\*\*年初以来，认真贯彻集团公司关于认真抓好制冷机组市场销售的指示精神，在公司领导的正确指导和管理下，销售部下大力充实了销售一线业务人员队伍并组织进行了培训，注重抓好了各重点渔港的代理制销售网络的建设和目标客户群体的巩固，全国各大渔港的代理制销售网络现已陆续建立，.com业务员与代理商之间的沟通、协调能力也在逐步增强，我们在对制冷机组进行市场开发的过程中，不断探索代理销售的新方法、新思路，从目前的销售情况看，我们的销售工作正承现出良好的发展势头。现将销售部上半年销售工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对销售部下一步工作的`开展提几点看法。

**本月工作总结作文开头3**

记得在新员工培训的第一堂课上，我们五十多个质检新人在六楼会议室大厅挨个作自我介绍，我当时是用这么一句铿锵有力的话作收尾的：“生是质检人，死是质检鬼。”这句话立刻把在场的大家给逗乐了。的确，这话略带幽默色彩，但幽默的背后，也恰恰反映了我心中那份对质检事业的热情。

转眼之间，说出那句话距离现在已经有半年的日子了，在这半年的时间里，我从一个大学生蜕变为一个质检人，这其中在我的身上发生了许许多多的变化，这些变化得益于质检院“公平、科学、效率、价值”的核心价值观;得益于周围同事们手把手地经验传授;得益于平日里工作对自身的磨练……

进入这个大集体，我倍感欣喜，倘若能成为这个大集体的正式一员，>那更令我欢喜鼓舞。接下来，我就针对这半年来自己的方方面面做一个全面的总结，也算是给自己的工作、学习和生活做一个梳理。

一、在工作中锻炼自我

(一)文字工作考量我的实力

在过去的半年中，我撰写了6则所内信息(其中2则上院网);5篇好人好事(其中1篇登在院宣传栏上)。作为新闻学专业毕业的我来说，玩转笔杆子算是自己的强项，但是，在平日的工作中我发现，在这方面自己存在的薄弱环节也有很多，那就是公文的写作――如何写好报告、请示、函、会议纪要等等，这些不足还要在今后的工作中继续加以弥补。

(二)管理工作考量我的毅力

我的管理工作分为样品管理和仪器管理两部分，这是日常工作的重点，就如两支主旋律一般贯穿在每天7个小时工作时间当中。

作为文科生，在来质检院之前我从没接触过理工类工作，以至于做样品管理员和仪器管理员时遇到不少困难。比如，我向检验员同事描述接收到的样品时说：“就是那个铁的，有很多洞的那种蜂窝煤。”金属室的同事被我搞得一头雾水，弄明白之后个个哈哈大笑，夸我很有想象力，后来我才知道那个样品的学名叫“锚具”。又比如，管理仪器之后我才知道原来游标卡尺还分很多种，有深度的、高度的、砖用的、板厚的等等，每一种卡尺都有相对应的使用范围。

我曾经自嘲自己像一只山鸡淹没在众鸵鸟之中，因为自己的知识领域和理科生几乎没有交集，我也倍感压力，生怕一个不小心影响了大家工作的顺利开展。所以，坚决不能做文科界的巨人，理科界的矮子。我开始向周围的“鸵鸟”看齐，勇于进取、积极向上地汲取一切和检验工作相关的理科类知识。这些知识的学习十分考量我的毅力，因为困难不可怕，可怕的是没有面对困难、克服困难的勇气，经过一系列的学习实践，不知不觉，我发现自己已经能驾驭管理这项工作了，相信凭借着我不甘人后的精神和虚心学习的态度，在不久的将来一定能够完全胜任这项工作。

就今后如何进一步提高自己，完善自己，我制定了一个大纲：

首先，不断地向前辈们学习。

向陈辉所长学习博览群书的求知精神，向李勇副所长学习井井有条的规范习惯，>向颜志成高工学习用心钻研的科学态度，向钱苏贤主任学习干脆利索的工作作风，向江源副主任学习无私奉献的工作修养……

其次，创新、完善自己的工作模式。

一、设计并动手制作《林雯婧日常工作表》，把日常的工作分类和明细列来将之压在办公桌的透明塑料膜下，时刻提醒自己有这些本职工作;

二、在台历上圈出每月的“5、xx、xx、20、25”日为自己的重点工作日，分别代表“仪器、财务、样品、财务、总结”五项内容。

三、将自己的纸制文件夹分门别类，做出自己专属的“一录两集三本四夹”将工作条理化、清晰化。“一录”是《工作备忘录》，两集是《样品集》、《仪器设备集》，“三本”是《工作日记本》、《钥匙借出登记本》、《百科知识本》，四夹是《样品登记夹》、《设备巡查夹》、《仪器.档案借夹》、《未完成夹》。

(三)后勤工作考量我的耐力

**本月工作总结作文开头4**

一、工程概况：

工程名称：淮安中南世纪城期8#、9#、10#楼工程

工程地点：淮安市新城区宁连一级公路和京杭大运河交叉西南角建设单位：淮安中南世纪城房地产有限公司

设计单位：南京金宸建筑设计有限公司；

勘察单位：海门市建筑设计研究院有限公司；

施工单位：浙江梯梯建设有限公司；

监理单位：江苏地元项目管理有限公司

淮安中南世纪城期8#、9#、10#楼工程，面积约46000M，

耐火等级为一级，设计使用年限为50年。剪力墙结构，建筑抗震设防烈度为七度。共计18层，地下室2层、桩基础，工程开工时间：20xx年11月15日，工程竣工时间：20xx年7月14日。

该工程在施工前我公司在工程质量上建立了完整的管理体系；所有的材料进场检查其质保书，并进行抽样检测合格后方可进行使用，项目部施工负责人进行图纸交底并进行规范学习，施工中从每个检验批、每个工种抓起，严把每道工序质量关。

二、监理依据

1、国家有关法律、法规及强制性条文

2、图纸设计及其变更文件

3、现行有关施工验收规范

4、建设工程合同文件

三、监理工作方法

1、旁站监督：

从土方回填、砼浇筑、防水卷材铺贴等进行全过程跟踪旁站监理，并认真填写旁站记录。

2、测量：

施工前监理人员对施工放线及高程控制进行检查，对轴线、垂直度、层高、总高度进行严格的检查控制，不符合要求不得施工。

3、试验：

对所有进场材料均督促施工单位按规范要求见证取样送检，严禁不合格材料进场使用。砼试压块、砂浆试块、钢筋焊接接头等均按要求进行抽样送检。

4、指令文件：

在施工过程中发现问题及时签发监理工程师联系单、通知单。

5、质量监控程序：

规定双方遵守质量监督程序，按规定程序工作，严格工序报验制度，上道工序未经验收合格不得进入下道工序施工，隐蔽工程未经验收不得进行隐蔽施工，分部、分项工程未经验收评定合格不得进行后续施工。

四、监理工作成效：

（一）工程资料情况

1、隐蔽工程验收记录：

隐蔽工程验收，按规定要求进行检查验收，资料齐全。

2、结构检验及抽样检测资料：

（1）砼试件按规定见证取样、留置同养及标养试块，经检测全部合格。

（2）砂浆试件按规定见证取样、留置标养试块，经检测全部合格。

（2）屋面蓄水试验记录齐全，符合要求；

（3）有防水要求的楼地面蓄水试验记录齐全，符合要求；

（二）分部验收情况：

1、基础分部：地基处理、土方、砼，基础砌体合计4个子分部符合要求，资料齐全；

2、主体结构分部：包括砼、砌体、结构合计2个子分部，符合要求，资料齐全；

3、装饰装修分部：包括地面、抹灰、门窗、吊顶、涂料、饰面板（砖）、细部合计7个子分部，符合要求，资料齐全；

4、屋面分部：包括涂膜防水屋面、刚性防水、平瓦屋面，合计3个子分部符合要求，资料齐全；

5、建筑电气分部符合要求，资料齐全；

6、给排水分部符合要求，资料齐全；

7、通风分部符合要求，资料齐全。

（三）观感质量检查：

业主、监理、施工方对工程观感进行现场检查，评定为合格。

（四）进度控制

实际工期从xx年xx月xx日开始至xx年xx月xx日为止。

五、监理结论：

1、工程包括的所有分部（子分部）均验收合格；

2、质量控制资料齐全；

3、该工程所含分部工程的有关安全和功能检测资料完整；

4、主要功能项目的抽查结果符合专业质量验收规范要求；

5、观感质量经验收评定为合格。

**本月工作总结作文开头5**

最初听到“采购员”一词，是在久远的过去。不知为什么，当时脑海里立刻浮现出一幅秋末冬初雾霾沉沉的景象，色调黯淡得很。而摊上食堂采购的干活，总觉得也许是冥冥之中对我少年懒惰的迟来惩罚。你不是向来对美味佳肴麻木吗？你不是向来对吃吃喝喝不以为意甚至有些不屑吗？你不是向来厌烦与那些鬼精灵的贩子讨价还价吗？你不是不忍砍价砍到那些辛苦劳作的菜农遍体鳞伤吗？――这些，就让你去面对，去学习。然而，无论如何违背我的心性，我还是小心翼翼地勉力干了一个月的采购。

也曾不懂装懂地作过市场调查。市场风云诡谲，既需要大智大勇，也充斥着大奸大诈，我辈蓬蒿之人，怎能洞察！

也曾笑呵呵地与菜贩菜农讨论价格，结果当然很不如人意。当我转身离开市场，常常隐约觉得身后有人望着我的背影窃笑：那个老师好憨哟。

也曾擅作主张，歇斯底里地改变供货渠道。如：几经努力，感觉望坪肉市依然坚冰难破，便索性将猪肉供应商从望坪转到了耒苏；市场急剧动荡时，又放弃川东市场，转而从望坪购入价格略高的菜油，就为图个什么性价比。

也曾流过汗。这不奇怪，谁不流汗？大热天在林荫下静坐还汗流浃背呢。

也曾无可奈何。整个秋期，物价一直稳定在高位，上年只卖几分的萝卜，涨到了五六角，上年只卖一两角的莲白，涨到了七八角。很难买到一元以下的蔬菜。量大，也只是便宜一角而已。菜农说：“光景不好，欠收啊！”你看市场，菜价虽高，买卖却好。有谁听说过皇帝的女儿还愁嫁吗？菜油也是。我们定的中次油，九月初每斤五块，有一天，不知谁给它的价格表错上了发条，油价一路上涨，涨到六块六，我也不敢问了，干脆从望坪进吧。还有煤。以公有制的傅家洞的滚装炭为例，上半年吨价还480，国庆也就530，接着“噌噌噌”直窜升，年终岁末，总算成功地飙上了800高位。同等质量的煤炭，山西也就300元一吨。这煤价的虚高，既有供求关系的作用，又觉得并非完全取决于市场规律，明明是本地煤商巧打山西小煤窑压产之牌，联合哄抬价格所致。问题是，你要煤，人家就是摆明车马向你漫天要价，你也只有徒呼奈何！

也曾惊慌失措。记得接手第一周，食堂缺煤。那时我不认得一个矿主，也不知道一个干运煤勾当的司机，除了大致晓得煤炭不同于泥土之外，脑袋里一片空白。而食堂又急需燃煤，时不我待，那时觉得很无助。说到此，有一事，必须向各位同仁坦白清楚：一个月之中，我竟两次购回异常劣质的煤炭，给集体带来以千计的损失，致使全校教师职工人人都不得不分摊由于我的过失所造成的后果。虽然并非我的主观，毕竟职责所系，难辞其咎。在此，诚恳向各位道歉，谢罪！

眼看一个月将过，一日空闲，揽镜自照，惊异地发现自己竟已不能表情，怎么也挤不出一丝会心的笑意。最可恨那额头，沟壑纵横。便想以手抚平，不料揉弄出十来个斑块，那斑块进而幻化成方块汉字。那十个字是：“云空未必空，欲洁何曾洁？”情境转换，我分明看见一头孤羊，既与同伴失散，又融入不了狼群，在茫茫的原野，踟躇徘徊，其情可哀。忽听一片狼嗥，猛然一惊……却是一梦。原来，我在暮春的午后，双手托着一颗愚蠢的头颅，撑着桌面睡着了。此时窗外淅淅沥沥，正是雨打芭蕉。

**本月工作总结作文开头6**

来电器公司入职已有二个多月，通过这段时间对各部门、各分店的深入了解、沟通,对我司的发展创业史、企业文化、管理架构、制度、运营模式等基本上有一定的了解，最重要是对公司以前大型促销活动方案及卖场管理资料的阅读，对现阶段区域市场内竞争对手的调研，并亲身参与一系列出国留学促销活动的策划、监督及执行，基本上认清我司现阶段市场竞争所处的环境及优劣势。现就本人入职以来的工作进行总结，同时对职内工作提出个人意见和建议

**本月工作总结作文开头7**

范例一：

办公室主任引领着办公室的大事小事的管理规范，做好工作总结尤为重要。办公室主任工作总结怎么写？以下是一篇办公室主任工作总结范文，

范例二：

在学校党支部，校委会的正确领导下，在镇财政所的正确指导下，较好的完成了本学期的收支计划，保\*了学校的日常工作的顺利进行，现将本学期学校的财务工作总结如下：

范例三：

半年来，在领导和同志们的帮助下，自己在\*思想和工作方面都取得了一些成绩，下面就将教师上半年工作总结汇报如下，敬请各位师生提出宝贵意见及建议。

**本月工作总结作文开头8**

范例一：

光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，200x年即将过去，200x年即将来临。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。在200x年，更好地完成工作，扬长避短，现总结如下：

范例二：

在学校党支部，校委会的正确领导下，在镇财政所的正确指导下，较好的完成了本学期的收支计划，保证了学校的日常工作的顺利进行，现将本学期学校的财务工作总结如下：

范例三：

半年来，在领导和同志们的帮助下，自己在政治思想和工作方面都取得了一些成绩，下面就将教师上半年工作总结汇报如下，敬请各位师生提出宝贵意见及建议。

范文四：

在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展xxx和xxx的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了200x年的工作。

范文五：

回顾这半年的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，主要反映于xx及xxx的风格、定型还有待进一步探索，尤其是网上的公司产品库充分体现我们xxxxx和我们这个平台能为客户提供良好的商机和快捷方便的信息、导航的功能发挥。展望新的一年，我们将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶

**本月工作总结作文开头9**

一、通过X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。

**本月工作总结作文开头10**

本月销售工作总结内容1

1.要想客户购买您的产品，首先要把自我推销给客户。

2.用真诚、活力，周到的服务打动顾客。客户买车真的是由于优惠决定的时候是很少的，主要是看接待他的销售顾问的服务，并且，客户不会因为我们给他优惠多就感激我们，相反，如果我们在客户要求的基础上做好我们的服务，可能就会得到意想不到的效果!

4.抓住一切机会销售。在我的销售过程中，相当一部分客户其实在我看来是没有意向的或者意向不强烈的，可是我没有因为这样而对他们怠慢，相反，我认为这样才能体现我和别的销售顾问的不一样之处，才能够让客户立刻对我产生深刻的影响，而我的付出，仅仅是和平时一样多而已，只是他们付出的少了些。还有，销售顾问不能够以貌取人，道理和上头说的也是一样的。

5.仅有付出了，才能够有收获。如果要想获得比别人多，或者比自我以前的多，那么，付出也要比别人多或者比以前多，如果什么都不改变，那么，是没有理由或者更多的回报的，除非，除非老天瞎了眼。

6.要善于总结，善于提高。在日常销售过程中，我们可能会遇到各种各样的客户，可是，只要我们能够善于总结，其实还是有规律可寻的，要用自我的方法，再结合一些理论，是完全有理由和方式针对不一样的客户采取不一样的应对措施的!还要多学习他人的成功之处，再将适宜自我的借鉴过来，这样才能够不断的提高，不断成长。

7.坚持平稳的心态：首先要热爱自我的工作，对自我的工作充满信心，要从根本上认识销售工作，把销售工作当成事业来做，而不是混饭吃的手段。不一样的心态，做出来的服务千差万别，仅有坚持一颗事业的心，踏踏实实的才有可能供给优质的服务。

8.热爱自我的产品：每一种产品，都有自我的特点和卖点，没有一种产品是十全十美的，如果有，就不需要我们销售人员了。所以，要善于挖掘我们产品的特点，并喜欢上他的特点，仅有自我从心理上理解了自我销售的产品，才有可能会热爱自我的产品，才有可能对自我的产品充满信心，在介绍的时候才可能让客户感受到我们的优点。

本月销售工作总结内容2

销售工作是一项很辛苦的工作，有许多困难和挫折需要克服，有许多冷酷的回绝需要应对，这就要求销售人员必须具有强烈的事业心和高度的职责感，有一股勇于进取，进取向上的劲头，把自我看成是“贩卖幸福”的人，勤跑腿，多张嘴，销售人员必须要具备很强的创新本事，才能在激烈的市场竞争中出奇制胜。首先要唤醒自我的创造天赋，要有一种“别出心裁”的创新精神;其次要突破传统思路，善于采用新方法走新路子，这样我们的销售活动才能引起客户的注意，俗话说“处处留心皆学问”，用销售界的话来讲就是“处处留心有商机”。销售人员要能突出问题的重点，抓住问题的本质，看问题有步骤，主次分明，同时注意多积累知识和技能，知识越丰富，技能越熟练，对事物的洞察性也就越强。

建立起与客户的信任是十分重要的，每个人都有两种方向的人际网络，一个是你自然得来的，一个是你创造的。自然得来的人际网络包括你的亲属、好朋友及其他一些熟人。如果你具有良好的个人魅力，主动开拓自我的人际关系，你就能够经过这些人获得更大的人际网络。

能够利用一些时间，选出重要的客户，把他们组织起来，举办一些活动，例如听戏、举办讲座等，借此机会，能够和客户联络感情，客户受到特殊礼遇，就会产生感恩回报的心理，从而更忠实于你，甚至帮你去开发新客户。

与客户成为知心朋友。我们都明白“朋友间是无话不说的”。如果我们与客户成了知心朋友，那么他将会对你敞开心胸，从而打动客户、感染客户，与客户坚持长久的关系，充分发挥人格和个人魅力，在销售的过程中释放自我，充分发挥自我的特长和优势，同时不掩饰自我的缺点，让客户感受到你真实的一面，这样客户才会对你产生信任，推进销售进程，才会在日后长久坚持这份信任和默契。

“锲而舍之，朽木不折，锲而不舍，金石可镂。”销售人员就需要这种意志，要有不达目的绝不罢休的信念，才有机会走向成功。销售是条漫长又艰辛的路，不但要坚持冲劲十足的职业精神，更需秉持一贯的信念，自我激励，自我启发，才能渡过重重难关，走向最终的胜利。

本月销售工作总结内容3

20\_\_年在各级领导和同志们的关心帮助下，始终坚守在销售第一线，不怕苦不怕累，不怕繁琐，牢记使命，始终以销售任务为工作的中心、重心和核心，积极贯彻公司的文件精神，同时积极参加业务学习，做到熟悉各种新产品的性能，努力克服新形势下的各种不适应，把各项基础工作做到常态化，不空喊口号，不让各项制度落空，实打实的抓好自己分担的工作，现将一年的工作汇报如下：

一、作为销售主管，认真学习理论，联系实际学以致用，及时深入学习公司的最新文件精神，联系自己的工作实际，创造性的开展工作，向领导提出合理化建议和意见，严于律己，提高思想觉悟，做到忠诚、敬业、严明、廉洁。严格遵守公司的各种禁令和约法三章，认真学习领会上级文件的精神，贯彻执行上级的决策和部署，不敷衍了事，不作表面文章。

二、踏实工作，认真完成各项工作任务

销售工作，繁多、琐碎、重复性较高，很容易使人产生麻痹懈怠厌战的情绪，在销售一线我时时为自己敲响警钟，牢固树立“销售无小事”的观念。

对所分包的片严格落实微笑服务，不拘于形式，侃侃而谈，并有针对性做好追记，对手下经常性谈话教育，力争把各种隐患消除于萌芽状态。

合理激发员工自我约束能力，对销售排名靠前的员工积极向总公司建议加薪，调动积极性。对没完成销售任务的帮助他分析原因，是服务态度不好，还是对产品性能掌握不好，还是能干好不干好，或者就是嘴笨手慢，针对能干好不干好的员工深入分析原因，着重解决思想问题，缓解其思想压力，解决其实际困难。对于嘴笨手慢的员工向总公司建议调到其他能发挥特长的岗位工作。通过一系列的举措，使各小组销售量都上升了一个水平，员工人人以完成任务为荣，使小组内部形成了浓厚的氛围。多次提前保质保量完成了公司下达的销售任务。

三、存在的问题和不足

1、办事冲劲儿有余，铺陈铺垫不足对工作开展中所面临的实际困难估计不足，致使有些工作虎头蛇尾

2、工作中有时急于求成，反而欲速则不达。

在未来的一年里，我一定总结成功的经验，汲取失败的教训，紧密团结在公司领导周围，继续在各级领导和同志们的关心帮助下，争取把工作成绩推上一个新台阶。

本月销售工作总结内容4

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，我们销售部在公司统一部署下，在各部门的大力配合下，以经济效益为中心，以公司利润化为目标，对外开拓市场，对内狠抓生产管理、保证质量，以市场为导向，面对今年全球性金融危机的挑战，抢抓机遇，销售部全体人员团结拼搏，齐心协力完成了本年度的销售工作计划任务。截止月日，完成销售额元，起额完成全年销售任务的%，货款回笼率为%，销售单价比去年下降了\_\_%，销售额和货款回笼率比去年同期下降了\_\_%和\_\_%。现将全年来的销售经营情况简要总结如下：

一、加强班子建设，提高企业核心竞争力

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。

(一)加强业务培训。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年我们对销售团队加大了业务培训，加强对员工的监督、批评和专业指导，让销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值，并将学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

(二)狠抓工作纪律和职业道德素质。针对本部个别业务员组织纪律性差及工作效率低等不良现象，一方面采取个别谈心;另一方面，我们加大对制度的落实、执行和监督力度。完善了工作汇报制度，使业务员的精神面貌有了明显改善，工作效率提高了。同时，我们及时地利用一些典型事例去教育和整醒业务人员，养成良好的职业道德和素养，并加大促进和监控力度，防止损害公司利益和损坏公司形象的现象发生。

(三)优化服务质量。在平时的日常工作中，我们以提高业务员的服务质量和业务能力为重点，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。要求业务员做到以下几方面：一是加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的.合作关系;工作要到位，服务要跟上，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理;二是及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要;三是集中精力理顺营销各方面关系，做好售前、售中、售后服务，把业务巩固下来，积极参与新业务的开拓，且越做越大。经过我们一年的共同努力，成功开拓了个客户，有望在明年成为新的利润增长点。

(四)加大资金回笼力度。在货款回笼方面，整个部门都形成共识，将该项工作摆在重中之重的位置。一直以来，本部分工协作，亲自督促和协助业务员接计划去追收货款，从没有松懈过，到目前为止，绝大多数的客户回笼是比较正常的，个别客户由于某些原因，回笼速度较慢。

二、关注行业动态，把握市场信息

随着钢材销售行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集;根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

三、严格招标流程，做好重点工程招标

一是加强法律、法规的学习与宣传，进一步提高招投标工作人员的执法水平和业务能力。随着法律、法规的不断完善，整顿和规范建筑市场工作不断向深层次推进，为全面提高招投标工作人员的法律意识和业务水平，不断适应招投标工作的新要求。

二是加大统计力度，切实掌握招投标工作情况。

对重点工程严格开标、评标、询标等工作程序，在充分了解厂家供货、质量、信誉等各方面的情况下还和\_\_同志一起亲自到各个单位实地考察，以确保招标工作的公平、公正。

回首一年来的工作，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销售部全体业务人员一致表示，一定要在20\_\_年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好自己的岗位职责，全力以赴做好20\_\_年度的销售工作，并做好销售工作计划，要深入了解钢材销售行业动态,要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

本月销售工作总结内容5

一，我认为今年业绩没有完成的原因是以下三点：

1.市场力度不够强，以至于现在唐山大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果!

2.个人做事风格不够勤奋.不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想!

3. 在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

二，工作计划：

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面要积极考虑并补充完善。

业绩代表过去，并不是代表过去就没事了。要以过去的不足和问题来鞭策自己，让自己在新的时间里有更好的突破!为了明年的工作能上升一个层次，给自己制定计划如下：

三个大部分：

1. 对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

2. 在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。

3. 要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

九小类：

1. 每月要增加5个以上的新客户，还要有到3个潜在客户。

2. 一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3. 见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4. 对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一致的。

5. 要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6. 对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下四。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7. 客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8. 自信是非常重要的，要自己给自己树立自信心，要经常对自己说“我是最棒的!我是独一无二的!”。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9. 和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

三，明年的个人目标：

一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!个人认为对销售工作的热情相当重要，但是对工作的热情如何培养!怎么延续 把工作当成一种手段而不是负担~工作也是有乐趣的，寻找乐趣!通过20\_\_年的工作和学习，我已经了解和认识到了一些，我们有好的团队，我们工作热情，我们可以做到也一定能做到!我明年的个人目标是400万，明年的现在能拥有一辆属于自己的车(4万~7万)!一定要买车，自己还要有5万元的资金!

我相信自己能够成功，为自己的目标而奋斗!加油!

本月销售工作总结

**本月工作总结作文开头11**

在每月的月初，本人的工作是紧紧围绕月初的工作计划来展开的，而到了每月的月末时期，也就是整理和总结本月有没有如期完成工作计划的时期了。作为公司的人事，在这个月的工作中，不可能是不忙的，正值大学生毕业找工作以及公司招新之际，这个月的人事工作也就相比其他几月要更加繁忙一些了。现将工作总结如下：

一、招聘工作如期进行

在本月里，本人带领人事部的员工一起去本市的几大高校进行了招聘工作，在招聘现场为公司招揽了六位公司各部门所急需的优秀人才，也在招聘网站上筛选简历，邀约了二十位优秀人才进行面试和复试，最终选定了四位市场部所需的优秀人才，确保公司在这个月里能够继续正常进行运转工作，也是为公司输入了新鲜的血液吧!

二、人事变动登记在案

我们公司不像国企或者事业单位那么稳定，人来人往的人事变动是在所难免的。本月除了招揽了十位新员工外，也在公司内部调动了两位员工，与离职的两位员工解除了劳动合同。如果说招新是为公司输入新鲜血液的话，那么公司内部的调动也就是为公司人才找到了更加合适自己的位置，至于离职的员工，他们也为我们公司做出过他们能够付出的事情，这也就够了。人事工作的要义也就在能够看淡这些人才的流通吧!只要人才都能够找到自己的位置，在这个社会上做出自己的贡献，将来有缘能够一起共事，也就足够了。

三、培训工作策划之中

本月的重要工作也就是以上这些总结下来的了，虽然看起来和平常月里人事的工作没什么不同，但实际上人事的工作就是在琐事中发现新生，日新月异，唯有保持一颗时刻在线的心，工作才能做好做出色!

**本月工作总结作文开头12**

五月悄然离去，结合过去的这一个月我看到了一个崭新的自己，五月是比较顺利的一个月，但是这个月的顺利也要很多的付出，作为服装销售这个月的销售额我真满意，这个月的成绩也是非常可观的，尽管一个月下来很疲惫，但是乐在其中，这样的付出总是有了回报，在工作中我感受到了那种紧张感，特别是这个月以来我觉得自己的工作很紧张，但是也得到了很大的突破，也得到了了很大的锻炼，这是让我最欣慰的，五月已经过去，我觉得自己这个月来的工作是一个充满激情的过程，现在一堆自己总结一翻：

一、服装销售情况

五月份是非常重要的一个月份，这个月的过去，马上就要迎来热天了，在这个时候必须转变一下工作方针，开始就已经感到了危机感，因为看一下仓库还是有很多季度的衣服没有卖出去，这是很严重的存货情况，马山转季节了，这样的衣服卖不出去的话，会亏损很多钱，这样的情况让我有了很重的压力，但是事情总是需要解决的，不管有多难，多要一步一步的去完成好，服装就是这样的，每当这个时候就越是不能够慌，冷静下来，我制定了一系列的促销活动，把价格降低了很多，这次的促销活动准备工作我是做的很足，我在这次活动开始事前就一直在宣传，把准备工作，宣传工作做好，这样在工作中才能够，更加有计划的执行起来。

这次的促销服装是中老年服装，这个月来前半个月一直在做宣传工作，不管是在网络宣传还是在现实发传单海报，我都是针对中老年顾客做一个大的宣传，这次的促销活动一共是卖出xx件衣服，把仓库的存货卖出了三分之二，这样的一个数据让我很满意，这个月的服装销售工作，我不仅仅限于，甩卖存货，我一直在发展心得顾客，一直在为顾客提供优质的服务，端正态度，不断的跟进行业，学习好的销售知识，自己在这个月中也进步了很多，我觉得这是一种很高的提升。

二、收获与不足

五月份的工作让我对自己今后的工作更加的明确，这个月的工作让我看到了自身的一个不足，很细微的东西，但是我还是感受到了这样的不足给我带来的影响，那就是有一点急于求成，在工作当中有一点着急了，就像五月份的促销活动我就很急，我总是担心衣服卖不出去，在工作中太过于急躁，打乱了原本的计划，这也影响到了自己的工作进度，在今后我一定不再这么毛躁，养成一个好的心态。

**本月工作总结作文开头13**

在公司工作的时间过的就是快，在闲余时，我总觉得时间很多，只有在工作时我才觉得时间好像不够用。一下子，这个五月就要过去了，虽然在这个月里公司没有发生什么大的变动，但是这个月的工作还是比较有挑战性的，因为出现了一些新鲜的事物，所以我作为公司的员工，必须要去面对这些挑战，完成好自己的本职任务。这个月的工作，我自认为完成的还是比较不错的，基本把上级领导交给我的任务完成了，甚至还有所超越。

在工作的时候，虽然面临了不少新的挑战，但是我顶住了压力，在面对领导交给我的一个又一个任务时，我的心中没有怨言，只有兴奋，因为我知道这是领导对我在工作这方面的肯定和信任。当我遇到工作上的困难时，我首先是自己琢磨琢磨，直到我感觉自己研究不出什么花样来后，我就会寻求周围有经验的同事的帮助，实在不行了就会请教领导给我一点点指点，正是在大家的帮助下，我的任务才得以顺利展开并且完成的比较好。

我的工作不算难，但也算不上简单，还是得需要自己动一动自己的小脑筋的，不然的话就难以把自己的工作做好。为了能让自己的工作得到更大的进步，我专门在网上看教学视频，这些视频都是很多有经验的大佬制作的，所以对于我们这些工作并不是很久的人来说，那可是相当有用的，这上面介绍了不少的工作方法和如何处理工作上的细节，千万可别小看了这些细节，因为任何小细节一旦积累了起来那可就是一个大事件。这个五月份中，我在工作上有不少的`提升，这可以从我的业绩上明显的看出来。相比于上个月，本月的业绩提升了百分之二十，这是一个非常明显的进步，这都多亏了领导的指点，如果没有领导给我传授那么多的经验，我只能完成基本任务。

随着自己的工作能力和见识得到了提升，我相信自己在下一个月里能比现在做的更好，我会更加独立的去完成自己的工作，争取在下个月里把业绩提升的更高。同时，我也明白了学习是永远不能停下的，哪怕我现在已经工作了挺久了，但是唯有不停的学习，才能丰富自己的见识，更好地完成公司领导交给自己的任务，避免在工作上出现差错。

**本月工作总结作文开头14**

本月工作总结

尊敬的领导：

你们好!

此次广东出差已将近一个月，首先感激领导对我的器重和信任，能把这么重要且光荣的工作交给我。本人在荣幸的同时也深感职责重大，必须不能辜负公司对我的期望。

此次来广东出差的前段时间工作中不尽如人意，这就让自我背负了很大的压力，使得自我寝食难安，有那种如履薄冰的感觉，生怕辜负了公司以及领导对我的期望和信任。夜不能寐的时候自我也在深刻反省和总结，反省公司花这么多钱来让我出差如果不把工作做好能对得起公司和领导嘛?总结如何做好自我的工作，亡羊补牢争取在接下来的工作中能有较大的提高。

经过反省和自我批评，发此刻广东的前几天没有抓住工作的重点，也没有把握重点客户，更没有按照出差前领导批准的出差计划去执行，这就使得自我的工作很盲目，拜访的客户都不是重点的客户，收到的回款也比较少。经过及时的反省和总结，才使得自我重新回到了正轨，回款也在不断的增加，此次出差的工作重点也逐步的攻克。

以下是我在本次出差总结的拙见，那里总结出来期望能对日后工作有所帮忙，把情景汇报给公司期望能对领导做决策时有所帮忙：

一、在广州的前几天主要拜访广州宏济医药有限公司，目的是想把其攻克，把关系打好。他是公司物流品种在广州的客户，不仅仅让其做物流，更要其把招商的产品也一齐做，经过几天的努力，最终和其建立了良好的关系，最终客户下了两万多元的招商产品的订单，物流同时也在做，并且专门为公司的产品做了彩页来进行推广，把公司的产品列为会员产品加重点推广。最终客户表示合作几次之后也想让招商品种给他个月结的政策，其保证每个月销量不下5万元，每月5号之前把款打到公司，因为个人没这个权限，所以没有答应他，只能说向领导请示。

二、在广州同时拜访了双钾代理商周爱民，目的是对双钾在广东基药招标的工作解决一下，客户表示中标没有问题，价格也不会低于18元。另外一个目的\'是中标之后双钾来如何操作，我提的提议是招区域代理，因为客户的临床网络不好，只要找区域代理才能更大面积的覆盖率和更大的销量。客户也没有否决我的提议，可是表示要等中标结果出来看一些中标价格以及广东基药招标的政策才能做最终的决定。

三、拜访羧甲司坦口服溶液代理商，可是没有见到老板本人，只和其采购部经理谈了一下羧甲司坦口服液的中标问题，目前羧甲司坦口服液中标面临很大的困难，主要竞争对手有广州白云山总厂、华南药业和北京嘉士大恒，最终只能选两家技术标得分较高的进入最终的商务标角逐，所以羧甲司坦口服液面临的困难很大，与其采购部经理沟通的就是如何进入商务标，他表示公司此刻一向在做工作，肯定会尽最大的努力来争取中标。

四、拜访了广州的几个客户，解决了之前没解决的问题，解释了公司的情景和实力。表达了对客户的重视和对客户的诚意，都收到了必须的效果，回款也在逐步的增加，同时也增加了客户销售公司产品的热情和对公司的忠诚度。在广州的工作就暂时告一段落了，总之是自我的心理压力很大，工作中做的也不太完美。可是最终收到了一个比较好的结果。本次出差的重点就是做东莞朝阳药业的工作，以下重点汇报朝阳药业的情景：对朝阳药业的工作，面临了前所未有的困难。

主要包括以下几点：

一、以前建立起良好关系的那个采购员不在采购部了，花了几个月的时间建立起的关系突然就没了，一切都要从零开始，让自我很失望。像这种公司没有关系就举步维艰。

二、并且以前负责采购的女孩交接工作时没有和此刻的这个采购员交接清楚，非要把年初退的那十件货抵成货款。并且之前谈得1053家会员店进店铺货的情景只能暂时搁浅，耽误了销售的进程。也把工作的计划给打乱了，本来重点是来和朝阳的销售员建立关系，此刻却只能重新来和采购员来建立关系。等于是把以前的工作重新再做一遍。

三、新换的这个采购员很不好说话，并且对公司的印象不太好，总是说公司工作不到位，不负职责，说公司不开出库单，说最厌恶今日到一件明天到两件，很麻烦。我也只能慢慢的与其沟通详细的解释公司的几个厂的情景。并且邀请其一齐坐一坐沟通沟通感情。

四、朝阳药业的采购部经理前段时间刚好又在贵州和四川出差，很多工作都不能与其直接进行沟通交谈。这也带来了很多的困难。

虽然在东莞朝阳药业工作中存在困难，可是皇天不负有心人，付出就有收获。经过不断的努力最终有了不错的进展。新换的业务员虽然说话难听又经常吵我，可是他也有爱好，爱好足球，同样我也喜欢，见面就先谈一会儿最近的足球比赛，把谈话的气氛调节好，然后谈工作，中间也吃过几次饭。关系逐步的缓和了。并且下了个3万元的订单，可是打款的时候还是由于工作没交接清楚，说我公司账上还有其7000多元，由于包括我没接手时候的帐，所以很难弄清楚，他只能先让把退到我公司的货先发过去几件，先补暂时的缺货情景。这件事我回去还得好好的查一下，妥善的处理一下。才能保证朝阳那里的政策运转。

另外1053家会员店铺货的情景又有了进展，重新走上了不错的轨道，这几天正在做市场的反馈，看看进店的品种和数量，确定第一次铺多少货。这个到下个月会有所动作。采购部经理宋刚鹏回来谈了几次，表示对我公司的产品还是要一如既往的支持，重点销售。把下一步的工作安排计划安排下去。

以上是此次广东出差的工作总结，本月出差个人认为收获还是很大，回款7万元，同时攻克了几个客户，朝阳药业的工作也有了个不错的开端，基本上完成了本次出差的计划。同时也对下一步的市场操作有了一个新的方案，特向领导汇报。

下一步市场操作计划：

经过这次出差发现广东市场很不规范，客户管理上很混乱，我准备将广东市场整合一下，规范一下市场，把广东分4块，分别为广州、深圳、东莞、揭阳。广州先由广州宏济药业来操作，东莞交给朝阳药业、深圳交给中源药业、揭阳由康佳乐来操作。这样刚好把广东全省覆盖完毕，并且不会产生串货和价格不一等不利于产品销售的情景，同样也能刺激客户销售的进取性，更便于管理和规范市场。个人提议，还请领导批评指正。

本次出差的工作基本上都已完成。所以最终特向领导申请回公司，出差一个月，工作上的很多事情都必须要回公司才能处理，身上带的钱也花完了。个人也有点私事，家里买了个房，最近要选房，父母觉得房子以后要我住，还是让我自我回去选一下更妥善一点，所以家里一向催我赶快回来。亲戚介绍了一个对象，那女孩在北京工作，清明回家住几天，让我回去看一看。

与公与私，我觉得还是回去一趟比较好，等下一步工作开展了有必要的话我就在出差来帮忙客户操作一下。特向领导请示。期望领导能够批准。

**本月工作总结作文开头15**

1.在全体同事的共同努力下，在公司领导的全面支持、关心下，本着一切为客户服务的宗旨，围绕优化服务、拓展xxx和xxx的宣传和信息的功能，从客户的利益角度服务、业务管理、提高企业的知名度和利益最大化，通过扎扎实实的努力，圆满地完成了20xx年的工作。

2.回顾这半年的工作，在取得成绩的同时，我们也找到了工作中的不足和问题，主要反映于xx及xxx的风格、定型还有待进一步探索，尤其是网上的公司产品库充分体现我们xxxxx和我们这个平台能为客户提供良好的商机和快捷方便的信息、导航的功能发挥。展望新的一年，我们将继续努力，力争各项工作更上一个新台阶。

3.光阴如梭，一年的工作转瞬又将成为历史，20xx年即将过去，20xx年即将来临。新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战、“决心再接再厉，更上一层楼”，一定努力打开一个工作新局面。在20xx年，更好地完成工作，扬长避短，现总结：

自20xx年工作以来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，个人能力逐步提高。伴随着公司的发展，我所工作的xx作为公司的一个设计部门尤为重要。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于刚参加工作不久，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足。在这些方面我都得到了公司领导、部门领导的正确引导。

日子在弹指一挥间就毫无声息的流逝，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。今年7月，我来到xx工作，近6个月以来，在公司领导以及同事们的支持和帮助下，我较快地适应了工作。回顾这段时间的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在行业学习上远远不足，要想做精做好必须得深入业务中去，体会客户的心理和行业的动态。在技术上还有待提高学习。

**本月工作总结作文开头16**

新的学期开始了，从回校的那天起，我们工作又回归到了正常化，一切都在有秩序地运行这，按部就班着。新学期，新气象，过了个年后，干事们都非常有激情，工作上更加热枕，有上进心。在部门大家庭的氛围熏陶下，干事们更团结，更融洽了。这样开端是非常好的起步，是以后工作开展的好兆头。

在这个月的工作中，我发现大家都变得很有想法，有自己独特的见解，做事看物变得更客观，更透彻了。这说明大家正逐渐正逐渐走向成熟，有成长了一大截。同时，干事们私下交流更多，彼此聊天谈心，谈心得，讲体会。干事们有收获了就一起分享，一起分享那份高兴、喜悦；工作上有失误的地方，大家一起吸取教训，共同警戒，时刻谨慎着，认真着。

虽然，开学的这个月中，干事们都表现的不错，工作积极性也比较高，有干劲。但在工作中依然存在着很多问题，比如在工作中还存在这工作室对整体观念没有一个比较好的把握。工作时比较粗心，还不够细心，干事间相互配合上还有待提高，有些干事跟部长私下沟通较少等。

针对以上问题，我觉得首先，应在工作树立整体意识，培养整体观念，按着整体的一个规划，把每步的工作做好，从而是整个工作得以顺利完成，做好部分，优化着整体。其

次，工作时应按部就班，谨慎，思前顾后，确保做好每一步，这样才能把工作做好，做到细致。再次，干事间应多交流多互相磨合，互相学习，进步；最后，干事应与部长间私下多交流，在工作上是上级与下属的关系，私底下是朋友关系，这样就更有利于工作的完成，把工作做得更好。

**本月工作总结作文开头17**

经过一个月来的不断学习，以及领导、同事的带领和指导下，学到了很多的知识，在初任职期间由于实践经验不足的种种难题，是一个很大的挑战。如何快速提高自己的业务能力、独自处理异常能力以及管理能力，并深入到实际工作的每个环节尤为重要，我通过向领导、同事积极请教下，取长不短，不断提高自身素质修养以及业务能力。在公司领导和同事的关怀与支持下，明确了自己的管理能力。在工作中，获取了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一个月的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾这一个月，现将工作总结如下

**本月工作总结作文开头18**

本月合约部完成主要工作如下：

一、合同签订及管理

1、基本完成了合约部每月日常业务。

2、已完成了路基一队、路基二队、路基三队、桩基一队、桩基二队、桥梁二队、桥梁三队、拌合站的承包合同。

3、完善了部分施工队分包资料。

二、对上对下计价

1、本月对上计价228万元，开累计价228万元。

2、本月对下计价45万元，开累计价45万元。

三、清单核算情况

到目前为止路基、路面和桥梁涵洞白图都已核算完毕并上报业主。本月新下发阎崇路立交桥下部结构及基础部分、管理区连接路主线桥基础部分、良坨路桥基础部分、F匝道桥下部结构及基础部分、刺猬河东支主线桥基础部分的正式图纸现都已核算完毕并录入系统。

四、变更索赔上报及完成情况

目前已上报的变更索赔有冬季施工、工程延期、试点开工及设备上下场、青龙河桥新增施工便道、刺猬河加宽桥新增施工便道、青龙河桥桩基施工二次倒运，现冬季施工项目已审批。现场确认单项目有阎崇路树坑回填、管理区连接路挖除树根、临时占地、承包人驻地建设、文明施工及环保费，现临时占地、承包人驻地建设已完成现场确认手续。

另外，北京“”洪水我项目受灾情况(包括受灾现场照片、受灾清单及保险相关手续)已报保险公司，现保险公司正在处理中。对业主方面，我标段受洪水灾害影响所发生相关损失的变更索赔资料正在上报。

六、下月计划

1、本月的工作重点是阎崇路改建、“”洪水的变更索赔项目及已完成工程的现场确认工作。

2、及时完成本月的对上对下计价及合同管理工作。

3、按照合同要求及时完成清单核算工作。

**本月工作总结作文开头19**

销售部自xxxx年初以来，认真贯彻集团公司关于认真抓好制冷机组市场销售的指示精神，在公司领导的正确指导和管理下，销售部下大力充实了销售一线业务人员队伍并组织进行了培训，注重抓好了各重点渔港的代理制销售网络的建设和目标客户群体的巩固，全国各大渔港的代理制销售网络现已陆续建立，业务员与代理商之间的沟通、协调能力也在逐步增强，我们在对制冷机组进行市场开发的过程中，不断探索代理销售的新方法、新思路，从目前的销售情况看，我们的销售工作正承现出良好的发展势头。现将销售部上半年销售工作情况及所存在的问题作一简单的总结，并对销售部下一步工作的开展提几点看法。

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