# 月度分管工作总结范文(汇总17篇)

来源：网络 作者：清幽竹影 更新时间：2024-08-08

*月度分管工作总结范文1七月份，我队在分公司及各级领导的关心下，在各职能办公室的大力帮助和指导下，强化落实HSE管理各项规章制度，严抓现场安全要求和措施，不断提高职工的安全意识和操作技能，以HSE管理体系建设推进工作为主线，以HSE管理规范为...*

**月度分管工作总结范文1**

七月份，我队在分公司及各级领导的关心下，在各职能办公室的大力帮助和指导下，强化落实HSE管理各项规章制度，严抓现场安全要求和措施，不断提高职工的安全意识和操作技能，以HSE管理体系建设推进工作为主线，以HSE管理规范为载体，不断夯实HSE基础管理，开展具有针对性培训，进一步提升员工整体素质，深化HSE风险控制工具运用，有效控制作业风险；继续深化安全生产月主题内容。现把我队七月份HSE工作进行总结如下：

>一、树立HSE理念，严格落实HSE管理

1、有感领导：通过以身作则的良好个人安全行为，让员工真正看到、听到和感受到领导在关心员工的安全，高标准地践行安全，进而影响和带动全体员工自觉执行安全规章制度，形成良好的安全生产氛围。

2、直线管理：各级主要负责人要对安全环保管理全面负责，做到一级对一级，层层抓落实；每名员工都要对所承担的工作的安全环保负责，做到“谁管工作，谁管安全”、“谁组织，谁负责”、“谁管理谁负责”、“谁执行、谁负责”。

3、属地管理：落实“每个员工对自己岗位涉及的生产作业区域的安全环保负责”，包括对区域设备设施、工作人员和施工作业活动的安全环保负责，做到“谁的`领域谁负责、谁的区域谁负责、谁的属地谁负责”。现场实行“按岗划区，挂牌明示”，落实“我的区域，我负责任”，将区域HSE责任落实到岗位上。

>二、严管细化，落实全员HSE培训教育工作

严格按照《HSE作业程序标准》进行作业。班前班后会和特殊作业都要加强学习，针对作业风险进行提示。在做这项工作过程中，我们采取抓重点，抓层次，抓深度的方法进行，队长利用周会时间在HSE小组会上传达上级文件精神，全员大会上进行全面重点的讲解，彻底解决职工的认识问题；紧接着由副队长HSE现场作业程序标准对各岗位的安全职责进行培训并组织考试；接下来由副队长联合司钻对现场标准进行培训；设备的安装标准和操作标准以及“检查表”由各路大班分别进行培训；最后，由司钻组织下班之余时间进行班组内学习，加深HSE理论学习。经过这些工作，对职工的触动很大，他们首先是知道了什么是HSE理念的精髓，理解推行HSE管理体系是为了保证他们自身的安全和健康；在此基础上开展工作就顺利的多，使我队的HSE安全生产管理很快就全面推行开来。

>三、抓好风险管理、违章查纠工作，搞好现场的HSE作业

HSE工作不仅仅是一句口号，最主要的问题是在实际工作中落实。七月份我们把安全工作做为安全管理中的重中之重，HSE风险控制在现场得到一定的效果，降低的了风险，确保了安全生产。

1、井队管理人员，HSE班前班后会议中、周会上、开展安全经验分享，讲述自己亲身经历或所闻、所见的HSE方面的典型经验、常用常识、事故事件、不安全行为、不安全状态进行宣传

2、加强“安全观察卡”运行，落实安全观察与沟通，注重管理者的安全意识，提高职工识别风险的能力。让大家知道“安全观察卡”不是形式的问题，是切实关系大家安全的有效措施，沟通观察是员工之间相互提升的有效途径，这也有效的促进了每个员工的风险识别能力，从而更好的规避作业中存在的风险。

3、加强特殊作业作业许可票、工作安全分析、工艺安全分析落实制度，在作业时，我们严格执行制度，先进行作业许可、识别风险，再学习程序，最后重复安全步骤，而且严格进行安全分析，彻底分析可能出现的隐患和等级，进而制定可行性措施，彻底将隐患消除，现场监管，做到真正安全作业。

通过本月的努力，我队在征1—X3井生产过程中严格落实分公司的各项专项排查要求，要害部位的安全管理，并且在根除“十大隐患”方面取得了良好的效果。圆满完成了征1—X3井的施工。虽然取得了一定的成绩，但我们清楚地知道，安全管理永无止境。同时，认真总结本月的工作，我队在HSE管理工作方面，还存在一定不足，主要是现场管理还不够细化。在以后的工作中，我们将不断完善、持续改进，促使我队的安全管理再上新台阶。

**月度分管工作总结范文2**

每月月末和月初是会计最为忙碌、最为重要的时间，一个月的工作结果都要在这几天进行归集、编制报表和纳税申报。越是忙乱的时候，越容易出现差错，因此会计应将每月的工作进行归类，区分轻重缓急，不要盲目的工作。现以增值税一般纳税人为例，列举每月会计应该注意的工作重点：

>一、增值税税额计算

（一）积极核对销售业务，尽快填开销项发票，确定当月销项税额。

销售是企业日常工作的重点，是企业经营的核心。销售发票是财务记账，确定业务发生的合法凭据，因此企业在发生销售业务时应尽快给对方开具发票，确定当月销售情况。

一个业务从合同签定，到公司发货、对方验收确认、发票填开是有一段时间的，这段时间又因为客户的大孝业务往来的频率、各公司验收程序的不同存在差异。有时销售企业甚至不能自主确定开票时间，只能根据客户的需要进行开票，与税法规定的开票要求不符。

做为企业的财务人员，特别是负责税务工作的人员，必须对企业日常销售业务的处理相当明确，熟悉主要客户的开票要求，能够在满足客户要求的同时，又不耽误本公司正常的工作处理。为了很好的协调双方的工作，会计人员应当在每月20号左右就开始核实当月开票税额，将应该开具发票的业务尽早完成，通常企业在每月结束前3天就会停止填开发票。因此企业若是需要对方给其开具发票应尽快联系，不要拖到月底再同对方交涉。

（二）认真核对当月进项发票，保证发票及时认证，确定当月进项税额。

通常商品要比发票提前到达企业，企业在收好货物的同时还应确认发票的开具情况，在规定时间未收到发票时应与对方联系，索要发票。

进项发票只有通过税务机关认证审核通过之后，方能进行抵扣税额。目前专用发票认证一般是通过网上远程认证系统自行认证，未在单位自行认证的应去税务机关或中介机构代理认证。因此企业会计应在规定时间及时办理认证，确定当月进项税额。

一个企业每月进项发票较多时，通常不会在一个月全部认证，而是有选择的认证部分发票。发票认证时主要考虑三个因素：第一，当月缴纳税金金额。在税务机关规定税负范围上下计算当月税金；第二，考虑会计存货和成本处理。有些商品当月购入当月销售，这些发票应该在当月认证，否则将导致账面库存为负数；生产企业成本计算需要原材料，若当月生产领用材料发票未进行认证处理，将会降低产品成本；第三，发票是否将要到期。按照税法要求，发票自填开之日起90日内（不同类别的发票有效期限略有不同，详细介绍参见前面“进项税额抵扣时限的规定”）进行认证。因为多数企业特别是商业零售企业存在销售不开发票现象，导致进项发票盈余，迟迟无法认证。因此企业在认证发票时应认真查看当月进项发票情况，先将快要到期发票进行认证。

（三）控制销项开票税额，调控进项发票税额，做好税款计算与缴纳。

增值税一般纳税企业缴纳的主要税种就是增值税，增值税的通常计算是用当月销项税额减去当月进项税额和上月留存的未抵扣进项税额。增值税计算较为简单，但是控制起来非常复杂，企业要同时考虑到当月销项开票情况和进项发票到达、认证情况，还要考虑税务机关对企业的税负要求。

税务机关为了控制企业增值税的缴纳情况，根据不同类型的企业制定了相应的税负，即全年应该缴纳的增值税金额（计算方法可参见前面介绍）。防止企业通过非法操作少缴纳增值税。企业通常是将缴纳的增值税金额控制在税负标准线附近，有时还会略微低于税负标准。各地税负标准不一，执行力度也存在差异，企业应根据当地情况认真执行。

税务机关的税负标准是指全年企业完成的税务要求，企业个别月份缴纳税金金额低于或高于税负标准都是正常的。但是个别企业负责人在处理时往往比较“认真”，通过多种途径将每月增值税的缴纳金额都控制在税负标准线上，这样处理是没必要的。

>二、计提地税税金

按照税法要求，企业在计算缴纳增值税的同时，还应计提缴纳部分地税税金，主要包括城市维护建设税和教育费附加，多数地区已开始计提地方教育费附加。企业应在月末计提，月初申报缴纳，取得完税凭证冲销计提金额。

这些计提的税金属于企业费用，因此企业在估算当月利润时，也应考虑这些数据

>三、其他税种计算及缴纳

正常月份，企业只需考虑计算增值税及计提的地税税金，但个别月份如季度、年末结束应计算缴纳所得税；根据税务机关要求按季度或半年缴纳印花税、房产税、土地使用税等。

所得税一般是按季预缴，年终汇算清缴（详细介绍可看前面内容）。会计在季度结束月份进行账务处理时应全面考虑该季度各月份的经营情况，在做账之前估算该季度应缴纳所得税金额，不足之处及时调整。

所得税征收和计算方法较多，会计应根据企业所得税的征收方式，处理企业的收入与费用单据的比例。所得税也应在季度结束月份计提，次月纳税申报取得完税凭证后冲减计提金额。

（二）按季度或半年缴纳的税种处理

有些税种通常不是按月份计算的，如印花税中的购销合同通常是按季度缴纳；房产税、土地使用税一般是按半年缴纳，具体缴纳月份由当地税务机关规定。会计在进入企业后应首先确定企业日常主要申报税种和具体申报时间，在申报月份按时申报，足额缴纳税金

（三）特殊税种单独处理

有些税种如车辆购置税、车船税、契税、土地增值税，平时一不会遇到，因此也不要特别在意，只要在实际发生时，确定缴纳和申报方法认真处理即可。

>四、做账资料准备

（一）现金、银行存款明细核对

货币资金是企业最容易出现问题的资产，因此企业每月都应认真核对每笔款项的进出记录。月底打出银行对账单同企业银行明细账认真核对往来，对存在出入的地方及时处理，确保银行账务明确。

在工作实务中，多数企业的银行账务都存在出入，不能与实际业务相吻合，有时因为处理不当导致月底银行账面余额出现负数，所以每月结账前的银行核对是很必要的，发现问题及时处理。

归集当月所有费用单据和费用项目，确定账面有足够现金能够支付，防止账面现金余额出现负数。

（二）业务往来核对

将本月入账进项和销项发票仔细核对，确定每张发票的结算方式，是现金结算的索要收据证明，是银行结算的应取得对应的银行结算凭据，是往来挂账的按号入座认真入账。

（三）存货成本核算

每月做账前最好将上月底账面库存商品的名称、单价、金额详细列出，结合当月销售发票和进项发票的开票信息，计算入账后账面存货成本变动对利润的影响，不要盲目的认证发票和领用存货，导致账面库存出现负数或成本变动浮动太大，影响当期利润。

根据当月销售情况，及时收集存货出入库单据，计算产品成本或销售成本，估算当月利润。

>五、编制凭证

同一企业日常业务内容比较固定，所以凭证编制内容变化不大，会计只要按照固定模式逐一编制凭证即可。企业通常业务凭证类别有以下几类：

（一）完税凭证

每月月初企业成功申报后，可去银行打印完税凭证，不能在银行打印完税凭证的应去税务机关打樱取得凭证后及时入账，冲减上月计提税金或直接记入当月费用（如印花税等不需要预先计提的税金，在取得时直接记入费用）。

（二）业务发票处理

将当月填开和取得发票分类入账，按照发票的性质分别通过存货、现金、银行存款、往来账户、应交税费以及费用科目进行核算。将全部专用发票入账后，查看进项税额和销项税额明细账的金额合计，是否与当月防伪税控开票系统统计的金额以及网上认证返回的认证金额是否一致，然后计算当月缴纳税金金额。

（三）费用类发票处理

做好内部单据报销制度，规定报销时间，及时收集公司员工手中的费用单据，将其归类入账。认真查看费用单据是否合法，未取得合法凭据的费用是无法得到税务机关的认可的。平时还应做好费用入账金额控制，对类似招待费、广告费等存在抵扣限额规定的费用科目，应及时核对发生金额，对超过抵扣标准的费用应减少其入账金额。

（四）成本计算及入账处理

对生产性企业，应做好内部单据传递规定，将公司发生的所有与生产有关的内部单据及时有效的传递到财务手中，进行成本核算，确保成本计算的准确。及时编制制造费用归集、分配凭证；生产成本归集、分配凭证；产品入库凭证以及销售成本结转凭证。

**月度分管工作总结范文3**

十一月份已经过去，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。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的，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，一边学习劲霸男装品牌的知识，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和谐，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：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。并争取在完成的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸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。

**月度分管工作总结范文4**

根据XX办发XX号文件关于开展安全生产月活动要求，结合我厂实际情景，紧紧围绕全国第五次安全生产月的主题“安全发展，国泰民安”，于XX年6月1日至30日，在全厂范围内开展了此次活动。现将本次安全月活动总结

>一、领导重视，组织措施到位

为加强本次安全月活动的组织领导，确保安全月活动的有效落实，我厂主持全面工作的厂长XX亲自负责本次安全月活动的组织实施，各级领导积极配合开展。在六月初转发了公司XX号《关于开展安全生产月活动的通知》文件，并根据公司\_\_\_号文件要求，紧紧围绕“遵章守法、关爱生命”的主题开展此次活动，对活动进行认真组织，使活动开展得有计划、有布置、有检查、有落实。由于我们准备充分、布置周详，使我厂“安全生产月”活动一开始就步入有组织、有领导、有计划的正常轨道，并使得在本次安全月活动中全厂各单位无任何大小伤害事故发生。

>二、开展形式多样宣传教育活动

利用“安全生产月”活动的安全宣传画（张贴在主要生产单位）、《XX报》、橱窗以及各种会议、简报，大张旗鼓地进行宣传，用舆论导向激发职工地参与热情，让职工牢固树立“安全第一”的思想，把规范自我的行为、注重安全生产变为自觉活动。据不完全统计，在安全月活动中，我厂共张贴安全生产标语标图38幅，办专题橱窗4期，报送安全报道稿件5篇，制作各类型标志牌6块。经过各种形式的宣传，激发了职工自觉参与安全月活动的热情，使安全生产真正进入了职工心中。用各种教育手段及安全活动开展形式多样的教育培训及安全活动，从而提高了职工的安全生产水平。

在活动中，我厂各单位认真组织职工学习集团公司XX年3~4月事故案例，并在班组周安全活动中结合自身实际情景进行学习讨论，学习面到达98%以上；同时根据公司要求，结合我厂实际情景进行了“kyt”（伤害预知预警）活动试点工作，各单位的试点班组都进取认真地开展，在公司“安康杯”检查中，得到了公司的肯定，认为是搞得最好的单位。据不完全统计，在安全月活动中，各车间举办各种安全学习班16期，参加人数达220余人：并开展安全生产劳动竞赛、安全生产知识竞赛等有益活动，各车间开展工段班组级以上安全活动174次，参加人数达793人。此外，各车间积极参加厂工会、团委组织的“安康杯”、“青安岗”等活动；并参与公司统一组织的“X市10万职工安全生产知识竞赛”，全厂共1500人参加了此次竞赛，上交答题卡1435份，答题卡回收率达；同时参与了厂工会组织进行XX职工安全卫生消防知识竞赛，参与人数达1254人，占全厂总人数的。经过各种教育培训及安全活动，提高了我厂各级人员的安全生产水平，为安全工作的开展打下了坚实的基础。

>三、以安全月为契机，落实隐患整改，注重实际效果

为了将本次安全月活动落实到实处，使活动的开展有成效，我厂各级管理人员经常到基层、现场进行安全检查，针对活动中出现的不良现象，及时指导、督促，并认真落实对所查出隐患的整改工作，保证了活动的正常开展。在安全月活动中，厂部坚持日常检查、周安全检查及专业检查相结合的检查方式。除日常检查及周检外，厂部组织进行了三次专项检查：6月初，厂生产安全科会同设备动力科对全厂起重机械及吊具进行了为期两天的专项安全检查，对所查出的隐患（问题）已全部要求车间进行了整改；6月16日~19日，由厂安办会组织专项检查小组对各车间生产现场进行了三班跟班安全、消防、保卫等方面专项检查，对所查出的不贴合要求项已严格按厂安全生产考核办法进行了考核，并要求车间及时整改了；6月29日，厂生产安全科组织各车间安全员进行了安全带（绳）专项安全检查，并对各生产现场进行突击检查，对所查出的不合格项已要求各车间及时整改了。

在安全月中，积极开展厂“安康杯”检查，并积极配合公司工会进行了公司的“安康杯”检查。除厂级的各种检查外，各车间领导和安全员也经常到生产现场巡查，据不完全统计，活动期间，各车间共组织班组级以上安全检查20次，共查出隐患80项（次），已全部进行整改，整改率达100%。经过进行的有计划、有组织、有目的的定期检查和各级人员的不定期巡查，使我厂安全月活动变得更加生动、更加全面，有力地推动了安全工作，为我厂生产经营的稳定发展供给了良好的现场环境。

>四、安全月活动期间正值六月，气温越来越高，给安全生产造成必须影响。

在保证生产一线防暑降温工作的前提下，生产安全科与各车间积极配合，做好了各车间生产现场的清凉饮料供应工作。据不完全统计，在安全月活动期间，各生产现场共供应冰糕叁万余支、汽水两万伍仟多瓶、酸梅汤伍佰多公斤，并于活动开始前发放茶叶壹仟柒佰多斤到全厂职工手中，保证了生产现场职工的防暑降温，推动了安全生产。

经过此次“安全月”活动，使我厂在安全生产、定置管理等方面的工作均上了一个新台阶，进一步增强了各级管理人员的履职职责心，为今后更好地开展安全管理工作打下了坚实的基础。

**月度分管工作总结范文5**

时间的步伐带走了这一月的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。回首过去的一月，内心不禁感慨万千。记得刚来的`时候对于这个行业我什么都不是很明白，在沈总和同事的耐心帮助下，我很快了解并熟悉了公司性质及房地产知识。作为销售部的一员，我深感自己的一言一行代表着公司形象。

所以我我要不断提高自身素质，高标准要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技巧。此外还要广泛了解房地产市场的动态，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，并且努力左做好自己的本质工作。

作为一个之前没有从事过这个行业的新人，领导给我了一个很好的心态，让我明白在其职谋其事，教会了我成单与否，都不必骄傲或自馁，重要的是从中吸取经验;同事给我了很大的帮助，每次我有问题大家都不会笑话我，直言不讳的告诉我，因此我收到了很好的效果，很快成单的同时也得到了领导和大家的好评和赞赏，所以请允许我向大家鞠躬，说声谢谢!

我并没有为此不是成绩的成绩而满足，我希望今后的工作迈上一个新高度再一个新台阶。主要从以下方面做起：

1.对不同客户的分析，客户区域来源分析、客户咨询问题总结等。

2.销售技巧的加强，如何更好的做sp、如何现场逼定等。

3.国家对房地产的政策

现在项目基本正处于尾盘，正是考验我的时候，也是需要一个好的心态的时候，我一定会坚持，从中学习更多的方法，吸取更多宝贵的经验。

新的一月意味着新的起点新的机遇新的挑战，我决心再接再厉，更上一层楼，一定努力打开一个工作新局面。

**月度分管工作总结范文6**

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。

**月度分管工作总结范文7**

开展“摇铃收运、定时投放”垃圾分类处理模式以来，随着分类宣传的深入和各项分类工作的推进，小区居民逐步养成了分类的习惯，渐渐提高了分类能力，逐步提高了垃圾分类的处理率，大多数家庭在家里就完成生活垃圾的前臵工作，减少了二次分拣环节的工作量。不少居民分享了这项工作带来的好处，以前生活垃圾倒在垃圾桶里，经常会出现异味，有时候还会出现垃圾桶爆满，导致垃圾落地现象出现，现在垃圾不仅不落地，整个小区主要干道基本上很难看到垃圾在地上出现。同时，据一线环卫工人介绍，实施这项工作以来，小区基本上很难看到垃圾掉在地上，以前保洁工作几乎是每个小时就要保洁一次，而且还很难保证小区道路干净，现在到“误时投放点”进行清理就可以了，减少了不少的工作量。现今，xx小区居民垃圾分类知晓率在95%左右、参与率80%、投放准确率约为50%，整个小区日产垃圾总量在1200公斤左右，分出的餐厨垃圾量从15公斤增长到300公斤。

垃圾分类工作不仅是一项惠及民生的工作，更是一项长期性的工作，下一步，xx将在“摇铃收运、定时投放”垃圾分类处理模式的基础上，持续大力推进全街其余社区垃圾分类工作，使垃圾分类工作深入民心，切实提高我街城市生活垃圾减量化、资源化、无害化水平。

**月度分管工作总结范文8**

xx月即将过去，我来到兴鑫房地产公司已经有一个多月的时间了。感谢兴鑫房地产公司市场营销部三位领导对我的关心和信任，感谢公司为我提供了学习和工作的平台，让我在学习和工作当中不断地成长和进步。回顾过去的这两个多月的时光，那是我从事房地产销售非常重要的一个学习阶段。

在这段时间当中，我学到了很多关于商品房销售的很多专业知识和技巧，不断的进步，提升自身的素质和技能。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢！有你们的协助才能使我在工作中顺利进行；也因有你们的帮助，我才能顺利的完成销售任务；真的是你们成就了我的销售业绩。下面我就将这两个多月工作作一个简单汇报：

一、通过20xx年x月x日到20xx年x月x日一周的专业知识的培训，使我学到了关于房地产销售的必备基础知识。然后举行了考试，通过考试进行优胜劣汰，择优录用！我很荣幸被公司录用，并留下进行为期两个月的试用。

二、在试用期间，我们很多时间要外出发资料和收集客户信息，虽然很累很辛苦，但我一直尽职尽责地去做；并用心体会这种艰辛，在值班时以优质的服务接待客户，为客户推荐最适合他的房子；尽努力与客户达成购房协议，一步一步地完成销售任务。“功夫不负有心人”，通过我的不懈努力完成了（上月两套，本月四套）销售任务。

三、在试用期间，本人团结同事尊敬领导，遵守公司的各项规章制度，并随时保持一颗积极乐观的心态，充满信心和激情地投入学习和工作。在两位领导和老员工们的指导下，我学会了如何与客户签定购房合同、办理按揭和交房等手续，现在基本上能独立完成整个销售流程的工作。到现在为止，我想我能胜任贵公司置业顾问的工作。

细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心！力争在兴鑫房地产的销售岗位上做的自己！以上就是我对这两个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献！

**月度分管工作总结范文9**

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。

**月度分管工作总结范文10**

十一月份是一个紧张忙碌且充实的一月，经过这个月的磨练，让我切身体会到作好一名幼师需要付出艰辛的劳动，同时也感受到了作为幼师的快乐和满足。

>一、教育教学：

教育教学涉及到语言领域，社会科学领域和健康领域，其中语言领域里着重于英语，经过九月份幼儿英语课程学习的进展来看，大多数幼儿能够很好的完成教学目标，在授课中，发现部分幼儿存在英语基础薄弱的现象，目前教学范围是在现有教材基础上进一步的扩充，教学方法结合了小彩虹及南京教材的多种方法，吸引了幼儿学习英语的兴趣，达到一定的效果，但仍有不足的地方，需要不断的改进。

对于社会科学的教育教学，幼儿表现出浓厚的学习兴趣，基本上掌握了教学目标，尤其是本月有很多的节日，让幼儿的课上的充实丰富，在教师节里，不但让幼儿加深了对节日的理解，更增进了师生间的感情，增强了幼儿对于中秋节，国庆节的浓厚节日意识。

本月进行数学优质课评选活动，初次体验优质课评选，心情十分紧张，经过精心的准备，课上得却不太理想，对于数学我是个门外汉，存在很多问题，课后杨老师和其他老师对我的课进行了评价，提出了很多建议，给了我很多指导和启发。

>二、一日常规：

通过我们教师和保育员的共同合作，在一日常规方面，幼儿有了明显进步，由于我们班的幼儿在一日常规中存在明显的问题，我们特别注重这方面，洗手在一日常规里占了很大的比重，因此我不断的强化幼儿的洗手步骤，对于一些在洗手上有不良习惯的幼儿，这个月通过我们不断的矫正，有了很大的改善。在吃饭方面，我们经常使用鼓励的语气，使一些挑食吃饭慢的幼儿有了很大的进步。

>三、家长工作：

这个月我们进行了多次家访，通过家访，进一步加强了教师与家长的沟通和联系，促进了家园工作，在家访过程中，我真实的体会到每位家长对于孩子的无私贡献的心情，同时也看到

幼儿在生活的另一面，与父母一起和在园时表现截然不同，进一步加深了对幼儿的全面了解，这对于我日后工作有很大的帮助。

>四、 卫生保健：

由于气候的异常，正是病毒性流感盛行时期，为了确保幼儿的健康，在卫生保健方面我们从未懈怠，我们密切协作保育员定期对班里餐具，毛巾，橱柜，玩具进行消毒，时刻提醒幼儿注意卫生。

通过工作经验的不断积累，我会把工作做得更好。十二月工作计划如下：

一、进一步提高教育教学水平，重点突出教学，让幼儿增强对英语的学习兴趣。

二、继续培养幼儿在一日常规中的良好习惯，加强幼儿常规意识。

三、加强与家长的沟通和联系，定时进行家访，及时了解幼儿现状。同时，确保家长能够随时清楚幼儿在园情况。

四、定期召开家长会和家长开放日。

五、积极开展户外活动，加强幼儿身体素质锻炼。

六、积极筹备文化节节目。

七、配合保育员继续做好卫生保健工作。

**月度分管工作总结范文11**

现在做销售，竞争激烈，不管你什么档次的，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做的一些经验之谈写的这几句话，人无我有，人有我优，人优我变，人变我快简单的十六个字充分概括了的一个销售策略和方法，三分货，七分卖，每个环节都是显示的那么重要。就这一个月的销售工作做总结如下：

>一、人无我有

这句话不难理解，就是说做你的竞争对手没有的，在这个环节上，考验开店人员的拿货眼光和服装趋势的预判能力，这个需结合你开店的地理位置和环境，消费层次决定，你拿货的眼光决定了你和竞争对手的竞争，你所卖的是别人没有的同时又是适合你主要消费人群的货，这样，你做到人无我有，在货上面就可以抢的先机，就有了竞争的优势，在注重自己的销售经验总结的同时，留意你竞争对手的状况同样重要。

>二、人有我优

这句话的理解是在服装销售的过程中，出现和你竞争对手出现了同样的款和同样的货的时候，你就需要在你的经营策略上采取主动，不能变为被动，价格战是两败惧伤，在实际的经营过程中，衣服撞版和价格战是常有的事情，这个时候，我们销售衣服的时候必须以我为主，衣服相同，但是销售人的不同可以去改变你的被动局面，想办法在销售环境和氛围去创造一个优化的环境，从你的服务，售后，沟通，销售环境上去解决和处理，让顾客记得你的店，用真诚去销售，用心去交流，让顾客感觉你的店的实在，客人买的舒心，也就对你的店产生好的效应，在竞争中利于不败之地，这个，做好了的话。有时候感觉别人家的衣服便宜，但顾客还是用心的去买和用心的去帮衬你的生意。

>三、人优我变

同样，在你进行一个良好的氛围进行销售的同时，或许你的对手也在力求着改变和优化，这个时候，你必须在变字上下好功夫，变的方式和方法有很多，比如在你的服装款式和风格，销售策略的重新调整。

>四、人变我快

这点说明在服装经营上面对待所面临的问题要果断，快速，包括你的衣服，在货的流通与销售上要掌握快的原则，特别是女装，店的服装要出的快，换版快，这样，就会更加赢的顾客的进店率。

**月度分管工作总结范文12**

在过去一个月，工作的点点滴滴时时在眼前隐现，回眸望去过去的一幕慕，在不知不觉中充实眼睑。

这一来，在和各干部的下，我参与组织开展了一系列的工作和,从中我学了很多东西,现我将这阶段工作总结如下：本学期，我在学生会部继续担任干事，主要负责与查卫生。当接到学院的查卫生通知我都积极参加，在带领大一的新干事，教他们评分以及违章电器相关问题时。如何与他们沟通协调好，其间我学到很多另外，在我院本学期开展的宿舍节中，我积极宣传相关活动事项，引导参赛，我在一定程度上提高了增强了素质，了能力，努力服务于同学，实现了自身的价值。由于主观的平和客观的因素的制约，在某些方面还做的不好，在以后的里我会努力改进，不断提高自身素质，使我在以后的工作中不断地努力和完善。

同时，我想说，失败，这就好比一对孪生兄妹，与生俱来，浑然天成，他们地位等同。胜不骄，败不馁，也许人在最痛苦的时候，的更快，在生和工作中做个有心人一切都将会好起来的。除此之外，我们还协助其他部门开展了一些活动，配合他们完成工作。我尝试了很多以前没有接触过的工作，对自己得到了很大的提高，也对学生会的工作有了更新的，更让我交了那么多好。每一个成员都是一本使我受益的大书，在一次次的中，我在他们身上学到了很多东西。特别是两位部门负责人，亲切果断的工作，使我受益良多。在学生会里还有很多的经典语句，例如：高调做事，低调做人。虽是这些诙谐的语句，确是拉进了彼此的距离，同时也不失为一剂的良药。

工作无，事事都不能懈怠。我们干事更要不断地提高自身的素质才能把我们的工作做得更好，才能更好地服务同学。在过去的学期里，我脚踏实地做了一些工作，但由于自己的水平和经验不足，还存在着一定的问题。在新的一年里，我还必须继续努力，争取做得更好。总之，因为有这样一个团队，使我在里不断的展示自我，提升自我，和谐，默契。

**月度分管工作总结范文13**

从我们xx物管来看，七月份我们经历着十分严峻的考验，物业租赁行业的整体下滑和局部的缩水，正衡量着行业信息的共享实体，物业租户经营的日益紧张的态势，证明着消费需求的供求不等，物价整体上涨，使部分商户的经营处于挣扎线范围。公司人事的突然变动，暴露重多问题和职责心的忠实体现。想想，七月份对于我们企业来，是一个全面的考验和衡量。为此，针对七月份的工作总结如下：

>一、思想上端正自我的工作状态，“日清日毕”正是我们追求的境界。

七月份以来，随着大环境的重多影响，公司高层充分的认识到现实存在的危机和问题，于是提出日工作汇报制度，对物业租赁和酒店管理工作要求每日进行工作汇报，可采取多种方式，让公司高层心知肚明，从而能够更好的调整工作方向。

我也开始着这一新的制度，从思想上给自我已更高的警觉，时刻提醒着自我每一天工作必须在多少范围和完成的状态，翻开一个月的工作汇报，发现自我对每一天的工作更有条理性，也经过自我的努力和同事们的协调、帮忙下，基本完成了物业和酒店设定的工作事项，虽对自我的工作不是很完美，但我感觉到自我有勇敢去应对工作和职责的勇气，甘于付出。

>二、物业租赁工作的有序跟进，99%的完成了当月租赁和续签工作，做到了信息综合发布和有效拓展，为接下来的租赁工作奠定基础。

前不久团体公司董事长过来召开物业租赁工作会议，对我们的工作提出了新的、更高的要求，在激烈的会议中，我接收了更多的是批评，更多的是董事长对我工作的否定，仔细想想董事长的一番话说得也是对的，一个老板对员工有这样的要求，是期望我们能更加成熟，快速提升。一个乐观的我不会因为严厉的批评而临阵退缩，停止不前，更多的是让自我全面渗透，快速反应，提前聚集租赁信息和选择优质客户，从而和他们坚持好良好的沟通和关系。

七月份，物业共成功租赁N家客户进场，及时填补了物业商铺和写字楼空缺现象，维持了现有的商铺100%出租的局面，在同等的租赁环境下，我们是算比较成功的，周围物业都分别出现商铺空租或者停业状态。为此，自我感觉七月份租赁工作是有提高的。

在全面发布租赁信息的过程中，主要从这几个方面进行了跟进和提升：

1、物业现有临街广告位的租赁广告宣传，体现了环市东黄金流通广告的真实价值。借助物业的一号楼梯口、二号楼梯口、移动广告牌、灯箱广告牌、和现场租赁场地的广告牌，很直白的告诉世人，东都国际美食街现有黄金铺位出租。经过一个月租赁信息的累计能够看出，现场广告的作用明显，从租赁客源分析来看，现场广告占有40%的成交率和电话咨询率。

2、利用报纸广告作用，直观的获取租赁信息。在周一、周三的报纸分类信息公告的作用下，让更多需求者前来沟通和查看场地。从七月份的情景来看，分类广告的作用不够明显，从报社的发布来分析，七月份经过报社来发布租赁信息的比比皆是。

3、网络推广，租赁信息的多元化、多角化拓展，立足于长远的租赁客户储备，长线招租的有效方式。网络时代的来临，利用无联网的有力资源，低成本的做好物业的租赁和推广工作，利用“广州商铺网”、“广州信息岗”“餐饮大众点评网”、“东都国际美食街博客”、“搜房网”、“58同城信息网”、“gooole”等网路平台进行网络租赁和美食宣传的推广，虽目前没有直观的作用，但坚持下去必须会有新的作用。

4、挖掘物业现有的客户资源，经过转介绍来拓展租赁信息。经过和现有租户的沟通，在这月份也获取了部分租赁信息，有效的成交了一家租户进场。关注现有租户，拓展物业的租赁信息。

5、经过和中介公司发布信息，争取有效合作。在本月，先后和30多家中介公司进行了租赁信息的沟通和发布，也经过中介带来部分客户来现场看场地，我想今后和中介合作，我们需要加大力度。

6、在本月，成功和M家租户进行了续签工作，在大环境不景气的状态，和租户做好续签是最好的稳定。

>三、协助主任做好其他工作，完成月创收指标，强抓了物业基础管理工作。确保了物业整体安全。

七月份，物业超额完成月设定的指标，在进行物业档口租赁的时候，成功的收取物业转让费，谋求到物业的最大利润空间，物业各个部门都能如期的完成当月的创收指标。到七月底为止，物业已经完成全年创收总指标的50%，对于这个数字，能够看出物业全体人员在不懈努力，完成本职工作的同时还能完成高指标的创收工作，我感觉：物业部这支队伍是有职责心和凝聚力的，在大环境不景气的情景下，能完成指标能够说是个奇迹，那里面凝聚者智慧、品德、辛勤的劳动和极高的职责心，更加证明物业部这支队伍是有战斗力的，已经走向成熟。

对于物业管理工作来看，物业的租赁档口的装修管理、日常租户投诉事项处理、客户有偿服务的跟进、物业基础设施的维护等等都是我们每月必备的工作要求，在本月重点是租赁档口的装修管理和物业基础漏水处理事项，租户装修让租户有个细致的装修要求，对装修的各个环节有力的把控，很多租户对装修肤浅的认识和了解，这正是需要我们物业公司给客户最实质的帮忙和要求。让租户在装修中一步到位，装修能够影响日后的经营状况，所有在租户进场装修的时候，我们就要让客户感受到我们是有原则性的管理。雨水季节，物业出现了众多漏水现象，在自我能处理的情景下尽可能自我来进行漏水处理，确保房屋的安全，但目前还严重存在物业四楼铁皮水槽的改造和物业收缩缝的处理事项，这是必须得解决工作，期望公司高层能重点研究，维修方案已经告知老总。

物业的安全工作主要有：物业的消防、治安安全、停车场安全、物业设施的安全、物业的夜间安全等等，在七月份，确保了各项安全工作到位。物业构成的消防安全检查，停车场安全巡查、夜间安全的值班等等都正常运行，物业的安全是一切工作的前提，为此，物业保安部肩负重大职责。把好安全工作是首要环节，为此，在接下来的工作中要加强物业外围基础设施的安全检查和维护同时加大夜间安全巡查和夜查工作。

>四、酒店工作的介入，和酒店员工一同成长。协助酒店经理完善酒店的营销、管理工作，提升酒店品牌价值

办法总比问题多，酒店现行的问题在这文字中我不想过得去提醒和概述，对于酒店管理和经营工作，我看似熟悉但确实还很陌生，在酒店新任经理全面步入工作的同时，我会在时间允许的情景下，全力以赴、全力配合做好各项工作。为此，在那里我认为要从这几个方面来进行调整和跟进：

1、最短的时间内完善和落实酒店管理制度，一个服务性企业重在的是员工素质的提升和完善。

有效的落实酒店各项管理制度，从所谓的“人性化管理”逐步转变为达标性管理，酒店的员工要从达标开始自我的工作，比方说：仪表达标、礼节达标、服务细节达标等等，制度中的要求正是达标的样板。为此，管理者重在的是管理制度的落实，从思想上改变员工的状态。利用时间，鼓励员工学习，让员工增强综合素质和本事。

2、全员营销，细节是魔鬼，学会推销自我。

酒店成败的经营主要的是看业绩，为此，在现阶段如何提升酒店的经营局面是重点，做好酒店销售的面很广，方式众多，技巧很重要。在推广自我酒店的时候，首先是推销自我，会说话是销售的基础。为此，在客人关注我们酒店的同时，你就是一个营销员，这其中有很多细节。让任何一个消费的人认可你的人，这是销售的最佳方式。能真正供给给客户超价值的服务是销售的最高水平。为此在酒店推广和营销工作中，需要进行不一样岗位的培训，让每个员工真正认识到自我应对客人的时候不仅仅是一个合格的服务员，更重要的是个营销员。

3、优化硬件，本职上回馈客户，让客户感受经济而又舒适。

经济型酒店也许硬件也过于经济吧，目前酒店的硬件存在不可忽视的问题，硬件正影响者酒店的经营酒店的招牌改造从直观上让人重新认识“花样年华”熟悉的名字，给人留第一印象很重要，酒店硬件基础设施的翻新和维修迫在眉睫，对硬件不达标的房间开给客人是一种严重的错误，是不地道的，为此硬件的优化，是销售客房最实际的体现。酒店的床上用品是敏感体，在处理中要异常重视情节、卫生和舒服。

4、个性化服务的体现，配套和附加值的延伸，正是精品型的强化优势。

酒店个性化服务的层面很多，需要定期做好酒店不一样时间段的个性化服务推广。让客人每次来都有不一样的感受和变化，唯有改变者领导不改变者，为此推出个性化服务，同时利用物业的有利资源，做好附加值的延伸，能够和很多种行业进行合作，实行旅行客人便捷的一站式服务。

以上是我对七月份的工作总结，在接下来的工作中，按照公司董事会的要求，全力以赴做好物业的招租和管理工作，同时协助酒店。相信自我会沉下心来，从一件件小事做起，从各个环节的严谨把握来做好各项工作。

**月度分管工作总结范文14**

岁月如梭，光阴似箭，又到一年金秋季节。一年时间对人类历史而言，只是一瞬，但对一个人的一生而言却不算短，特别是当年富力强的时侯，更具有十分重要的意义。过去的一年，是我走上新的领导岗位的第一年，更是我人生的一个转折点。

在厂行政领导分工中，xxx安排我分管经营工作，主管财务、劳动工资培训、公安、福利等科室。面对比较陌生的业务，我边学习边工作，边工作边学习，一年多的工作中，既有苦，也有乐；既有成绩，也有不尽人意之处。我非常重视组织给予的机会，竭尽全力，兢兢业业地工作，以回报组织和广大职工对我的信任。在全厂经营形势非常困难的情况下，也较好地完成了公司下达的经营指标。现就自己一年多来的学习、工作等情况做以总结和剖析，向在坐的各位领导和同志们做以汇报：

>第一部分主要工作成绩

一、财务管理

是企业管理的一部分，是有关资金的获得和使用的管理工作，关系到企业的生存和发展。所以，上任伊始，我就抓紧学习财务知识，寻找内部控制的薄弱环节，堵绝各种漏洞。先后多次带队对各车间的库存进行了盘查，摸清家底，进行目标成本管理，xx年1月，组织人员深人实际，收集资料，历经一月，编制了加工车间主要产品的目标成本，以此，对生产成本进行控制。

12月份，今年8月份两次带队对各单位帐务进行了检查，对存在的问题进行纠正，年初亲自起草制定了《xx关于现金管理的办法》，堵决了小金库的存在。严格执行差旅费、材料费用等的报销制度，堵决弄虚作假。今年6月份，安排xx重新对全厂的固定资产进行了认真核查，规范了管理。通过以上等方面的努力，使我厂的内部控制工作更加有效，财务核算工作更加合理、真实、可靠。

二、受xx委托，从xx年8月份开始，对xx“三项制度改革”进行调研。

先后带队考察了公司内外改革、改制多家单位，组织人员起草了《xx改革实施方案》。按照公司十届三次职代会精神，今年2、3月份与公司相关处室共同协商，完善了该方案，并获得批准。7月份率精心安排，周密布署，取得了较好的结果。

三、主持制定了《xx经营责任制实施办法》。

进一步完善了以经营责任制为中心，责、权、利相结合，按劳分配，绩效优先，兼顾公平的经营责任制考核体系，有效发挥了经营责任制的杠杆作用。

四、重视职工技能培训。

从xx年8月到今年8月，共组织举办了电工、管工、焊工、司炉工、锻工、泵工、化验工、铸造工等培训班，培训人员xx人，奖励xxxx人，降岗xx人，促进了技术工人技能的提高。而且我厂也荣获了xx职工培训先进单位称号。

五、在“xx”肆虐时期，按公司要求，及时组织抽调人员，设立检查站保护水源并经常检查督促此项工作，圆满完成了任务。

六、协助xx开展xx户搬迁和周转房、腾空房处置等工作，并负主要责任。

此项工作时间长，任务重，焦点多，矛盾大。为了搞好这项工作，近一年来，多次召开专题会议进行研究部署，经常深入车间、单身楼、家属区了解情况，解决问题，平息矛盾，克服了诸多困难，使我厂此项工作开展的比较顺利。

七、加强劳动纪律管理，从xx年7月份开始，全厂干部、职工实行挂牌上岗，并制定了《xx劳动纪律管理办法》，并不定期对各单位进行检查，极大地改变了干部、职工的工作作风。

>第二部分工作剖析和自身剖析

（一）工作剖析：

在一年的任职经历中，虽说尽心尽力，但也有许多不尽人意的地方值的我去反思，去不断地改进。

1、xx亏损xx，虽说是由原材料质量问题引起，但我在查库工作中没有及时发现，特别是去年的潜亏转移到今年，给今年的经营工作带来了很大的负面影响。我应负很大责任。

2、《经营责任制实施方案》由于考虑市场变化及其他不确定因素较少，因而造成一些车间的经营情况与预期的结果出人较大。

3、职工培训投入大，效果不很明显，投人与结果不对等。虽说与大环境有关系，但主要与培训缺乏创新，方法单一有关，需要下大力气进行改进。

4、xx改革后，没有及时抓劳动纪律，最近，全厂劳动纪律有所退步。

（二）自身剖析：

我分管经营工作，管钱、管人、管事。可以说利在手中，但我深知“贪欲一开始，就意味着要在牢狱中去终”。所以，我时刻严格要求自己，管住自己的手，管住自己的口，管住自己的腿。廉洁自律，秉公办事。自身不断加强学习，以提高管理能力，业务水平，能紧密联系群众。深入实际，大胆工作。但“金无赤金，人无完人”，我自身还有许多缺点，需要在以后的工作加以克服，不断提高自己的素质和能力，更加自如地干好本职工作，使xx的经营工作上台阶。

>第三部分建议、意见和今后工作努力的方向

1、建议、意见

在xx改革过程中，我们也听到了不同的声音，我认为这很正常，改革就是破旧立新，就是要改掉束缚生产力发展的生产关系，树必要打破旧的思想观念，旧的利益关系。市场经济日益趋于成熟，而我们的观念不改变，我们的机制、体制不创新，只能生存于一时，不能生存于长久。改革是大势所趋，时代所迫。为了机电修配厂的生存，发展，各项改革应稳步向前推进。

2、今后努力的方向

继续加强学习，提高自身素质，不断适应环境的变化。加强道德修养，拒腐防变。踏实干事，老实做人，努力做到让组织放心、职工满意、自己心中无愧。在其岗，谋其事。干好本职工作。谋求xxxxxx经营工作的健康，稳步，有效开展。

**月度分管工作总结范文15**

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!

**月度分管工作总结范文16**

又到每月月末时。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：

>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！

**月度分管工作总结范文17**

一个月来，在保安公司和各级教育部门的领导下，我和其他同事一道在校园保安工作的岗位上，以维护校园正常教学秩序，保障校园师生安全为己任，以一个合格称职的保安人员的标准严格要求自己，勤勤恳恳，认真负责，确保了所在的红旗幼儿园全年校园秩序的持续稳定，圆满完成了各级领导的安排的工作任务。具体工作主要体现在以下几个方面。

>一、思想工作

一月来，我通过各种学习，提高思想认识，端正工作态度，幼儿园是兴学育人、培养祖国未来人才最早的基地，从身着保安服，参加校园保安的那一刻起，就深知自己肩负着守护校园安保的职责，因此，思想上坚持科学发展观，工作中要有责任感和荣誉感，工作才有动力和方向。

>二、校园秩序稳定工作

树立服务意识，服务于安保局，作为保安公司的派驻学校的保安人员，虽然噪保安公司单位，但时刻牢记保安公司赋予自己的责任，牢固树立起为校园安保服务的意识在完成保安工作中的具体要求和任务，并与学校签订了责任书，努力做到公司领导放心，学校领导满意，校园秩序稳定。

>三、认真完成安保任务具体工作

1、自觉遵守纪律，做到不迟到不脱岗，上岗时着装严整，举止文明、自觉树立保安人员的良好形象。

2、坚持工作日志和出入人员及校园巡逻工作的登记。同时在学校放假后，配合校内教职工每天留校值班，开展巡逻和防范工作。

3、在完成本职工作的同时，积极主动配合学校完成一些力所能及的其他工作。

4、积极组织堡子片区其他保安每月学习保安工作职责，传达各级会议精神，协调保安与各个学校的业务工作。

回顾这一月来的工作，自己在校园保安的岗位上为学校的安全和保卫工作作出了自己的成绩，虽然也存在着一些业务工作和自身素质仍需不断提高等实际问题和不足之处，但我有信心在今后的工作中完善不足，圆满完成校园保安的职责和任务。

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