# 月度会议工作总结范文(合集10篇)

来源：网络 作者：雪域冰心 更新时间：2024-08-09

*月度会议工作总结范文1乙:亲爱的同学们合:大家下午好!甲:伴随着春天里温暖的阳光，我们的六年级第二学期第一次月考落下帷幕。乙:在这一刻，我们已经感受到了浓浓浓的春的气息，这是我们的春天，这是我们六年级这个大家庭的春天，这更是我们每个人的春天...*

**月度会议工作总结范文1**

乙:亲爱的同学们

合:大家下午好!

甲:伴随着春天里温暖的阳光，我们的六年级第二学期第一次月考落下帷幕。

乙:在这一刻，我们已经感受到了浓浓浓的春的气息，这是我们的春天，这是我们六年级这个大家庭的春天，这更是我们每个人的春天。

甲:今天，我们相约在这里，享受月考之后的欢乐，享受这段美好时光。

乙:今天，我们相聚在这里，敞开你的心扉，释放你的激情。

甲:在这一片晴朗辽阔的蓝天下，我们奋发图强、奋力拼搏。

乙:在这一片晴朗辽阔的蓝天下，我们继往开来、自由翱翔。

合:六年级组月考总结表彰大会现在开始。期中考试总结会主持词甲：古话说：没有德行，文学成就算得什么呢?凡是在知识上有进展而在道德上，没有进展的人那便不是进步而是退步。因此学习与纪律好比俩驾马车，必须并驾齐驱，只有将二者相结合才能实现真正的胜利。

乙:你的德行怎么样?那么接下来的会议过程中让我们大家都严格要求自己,自觉维护会场纪律,用行动做出有力的证明吧!

甲:下面让我们欢迎今天到会的学校领导,他们是学校副校长唐素君校长、教务处马光霞主任。大家掌声欢迎!

乙:感谢学校领导对我们的关怀,下面请 唐素君副校长为我们发言.

甲：让我们再一次用掌声感谢唐校长语重心长的教诲。

乙：没有冬日里的寒风刺骨，哪里会有春天花朵的娇艳美丽;没有昨日灯下的伏案苦读，哪里会有今日的名列前茅。同学们，凤凰只有在浴火之后才能翱翔于九天之上，也许你认为，古人囊萤、映雪、悬梁、刺股，这些对于我们相去甚远。其实，勤奋的身影就在我们身边——他们用自己的努力验证了那句“一分耕耘、一分收获”!

甲：接下来即将进行的是本次月考总结会最隆重的环节——让我们为本次在月考中获得前80名的佼佼者们颁奖!

乙：他们是学习中的佼佼者。刻苦是他们身上凸显出的力量，优秀是他们身上折射的符号，日复一日，他们敏而好学，孜孜以求，在博远的书山学海中取得了累累硕果。有请年级前十名的获奖者上台领奖。他们是

甲：他们积累着点点收获，堆积成巍峨的山峰!他们吸纳着丝丝能量，汇聚成浩瀚的海洋!他们对学习充满必胜的信念，使巨大的冰山化为大海;让坚硬的岩石变成浮雕。他们是真心英雄，有请 上台领奖。

乙：谁会说，无边的学海里充满着艰辛?他们的快乐在为理想而拼搏的过程里，他们的幸福在为未来而跋涉的努力中。他们凝神贯注于每一课堂，朗朗的读书声，传递着他们感恩的情怀;他们苦思冥想于每一道难题，会心的微笑里，绽放着他们收获的欣慰。有请 上台领奖。

甲：如果没有战胜怯懦的勇敢，就听不到胜利的宣言;如果没有斩断徘徊的毅力，就不会延伸前进的航线。挖掘潜力、突破自我、明晰目标、寻找动力;“心有多

大，舞台就有多大”正是对他们最恰切的评价。他们就是 乙：踩着困难前进是求实是他们独有的风骨，踏着泥泞奔跑更是他们奋进的灵魂。勤勉与踏实造就了他们求实风范，关怀与温暖为他们铸成了雄鹰摇篮。有请

甲：在过去的学期里，他们付出过，也收获过，他们在与同学竞争的过程中，也成就了自我的成长。对于他们来说，所有在学生会中得到的历练将会化为一把利剑，为他们在今后的生活中披荆斩棘。欢迎他们登台——

乙：同学们，今天的获奖者们，用自己的努力证明了自己的能力，让我们用真诚的掌声祝贺他们吧!(鼓掌)

甲：同学们，我们的每一次进步，都与老师的辛勤耕耘是分不开的，当我们在接受掌声、奖品和微笑时，我们不能忘了辛勤耕耘的老师们，让我们用最热烈的掌声送给我们亲爱的老师，向一直以来辛勤工作的全体老师表示衷心的感谢!

乙：宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来。”不论上一次月考成功与否，从现在做起，勤奋努力，让每一点付出都获得回报;让汗水洒过的地方，开满芬芳的成功之花!

甲：踏着激情的节拍，我们向春天走来!

乙：激扬着少年的风采，我们从春天走来!

甲：我们拼搏，用美好的情怀铸造日后辉煌的成功!

乙：我们奋斗，用坚忍的毅力谱写日后温馨的礼赞!

甲：让我们记住今天，自强不息，人比天高!

乙：让我们期待明天，团结奋进，脚比路长!

合：同学们，用辛勤的汗水浇灌自己的理想之花吧，让我们静待六月的花开! 甲：今天的月考总结活动到此结束，谢谢各位的耐心聆听!

乙：请把优良的风貌带到大家今后的学习生活中!

甲：祝同学们学习更上层楼!

乙：祝老师们，生活愉快!

**月度会议工作总结范文2**

20xx年12月11日上午8:30—12:20分，在合肥中原糖酒公司办公室一楼会议室，营销经理赵戈主持召开了合肥市场销售商“春节大战“动员会，东区销售总监张总和安徽省办刘经理出席了本次会议。张总就目前存在的问题及下一步的运作思路与在座各位销售商进行了交流。现将会议内容纪要如下：

一、目前安徽在全国市场所处的位置及合肥市场在安徽省所处的位置

1、安徽目前在全国销售排名：从20xx年6月26日至20xx年12月10日的销售回款来看，目前安徽市场完成回款亿，在全国排名第十位，远远低于我们周边的江西、江苏、湖北、河南等市场。从同期增幅来看，同比增长，在全国排名31位，与增长第一的贵州新市场相差甚远，且位居全国成长型市场倒数第一名。

2、合肥在安徽省的位置：淮北市场目前同比增长65%，增幅位居全省第一名;巢湖市场同比增长，增幅位居全省第二名;安庆市场同比增长，增幅位居全省第三名;而作为全省龙头的省会合肥市场同比只增幅16%，增幅位居全省第七名，低于全省的平均增幅，更低于全国的平均增幅，合肥市场对全省保健酒的发展不仅没有作出贡献，反而影响了发展的步伐。

3、我们的空间有多大：安徽目前gdp在全国排15位，略低于湖北、湖南市场，而安徽的人口均超过了湖北、湖南、江西市场，虽然人均gdp排在上述市场之后，但是销售额远远在周边市场之后，湖南的年度销售目标是安徽的两倍，湖北的销售目标是安徽的四倍，甚至gdp、人口均不如安徽的江西市场的销售目标也达到了1个亿，而安徽市场只有亿，安徽市场的与周边市场的差距还很大，发展的空间也很大。

4、劲牌的地位：06年果露酒行业销售额是亿，劲牌06年度销售额亿，椰岛亿，宁夏红个亿，其他保健酒基本没有过亿的，劲牌目前在保健酒行业中是领导品牌。根据目前的销售态势，07经营年度达到18个亿的销售目标应该是没有问题的。

5、同级市场比较：大冶本年度销售目标是2277万，浙江本年度过1000万的县级市场有七个，过800万的县级市场有十个，全省本年度将消灭100万县级分销市场，而合肥的分销市场到目前为止还下滑21%。

二、调整心态

根据赵经理的分析数据，除了四个分销市场以外，其余八大分销市场均处于下滑状态，与全国平均增幅差距甚远。没有对比就不知道差距，不能正视差距就不能缩小差距，有差距并不可怕，只要我们能调整心态、制订措施、默契配合、没有我们解决不了的问题。

心态调整方面要从五个方面实行转变：

1、从急功近利的投机心态

向品牌运作的投资心态转变 急功近利心态体现在只求销量不求过程，只求压货不求动销，只重视批发市场不重视终端市场，即使重视了零售渠道又轻视了餐饮终端;而品牌运作体现在循序渐进、持之以恒、小火慢炖、不急不燥，坚持到底、必定成功。

2、从临渊羡鱼到退而结网

我们的部分销售商是骑着马在找驴，是拿着金饭碗在讨米，总在羡慕隔壁经销商接了某某品牌赚了不少钱，而不珍惜劲牌为大家带来的发展机会，在此我们提出，只有珍惜机会，才能把握机会;只有认识劲牌，才能做好劲酒。

3、从出现问题后相互指责到互相反省转变

在要求对方之前先要求自己，出现问题后扪心自问先找自己的原因才是解决问题的根本。

4、从先得后舍到先舍后得转变

销售商的利润问题不是单件的利润太少，而是销售规模有限，导致销售商总认为经营劲酒利润很低，在酒类行业来讲，劲酒的单件利润是非常可观的，美中不足的是劲酒在合肥市场依然属于导入期，销售量还很低，导致客户的经营利润不高，客户得到的利润越是不高，反而导致客户不愿意把精力及资源放在劲酒上，越是客户的注意力不放在劲酒上，越发导致恶性循环，只要大家把劲牌当作是有发展希望的品牌，应该多花精力及金钱培育劲酒，这样劲酒的销量才会越来越大，客户的利润才会越来越高，市场才能良性循环。

5、从居功自傲到居安思危转变

骄傲使人退步，谦虚使人进步，忧愁患难才能激发我们前进的斗志，贪图享受将至人死亡，只有居安思危才能持续发展。

三、针对合肥市场现状的五点措施

1、渠道要系统运做

目前我们在餐饮的整体覆盖率只有64%，这是危险的信号，餐饮的动销功能是不可替代的，只有做好餐饮网络才能维护和巩固忠诚消费者，同时还能开发新的消费群体，反之我们的消费市场将会萎缩;不同的渠道具备不同的功能，只有系统运作才能发展整体效益。

2、各品种要组合操作

不同的产品在不同的渠道服务于不同的消费群体，各品种之间是弥补关系不是替代关系，低价位产品做市场渗透、中价产品做利润积累、高价产品做产品形象，目前大瓶中国劲酒的市场覆盖率只占30%，也是危险的信号，主导产品要突出，但不能过分突出。产品策略上要打组合拳，不能只靠一种产品单打独斗。

3、得乡镇市场者得天下

县级分销市场销售额要提升，最直接有效的办法就是开发乡镇市场，乡镇市场不仅有九亿的消费群体，且进入门槛低，不要进场费，也不要促销管理费，只要为终端客户提供服务就行，销售商要珍惜发展机会，要具备用时间换取生存权空间的危机意识，只有得乡镇终端者才能得天下。

4、价格是产品的生命线

目前合肥的价格达标率只有，零售终端的利润是没有保障的，且目前合肥还不具备足够的消费群体，价格的规范管理工作是非常重要的，众所周知一个没有人卖、且没有人买的品牌将离死不远了。在此要求大家将价格规范工作作为常规重点工作来对待。

5、高度重视“春节大战”营销活动的执行。

目前离春节只有57天的时间，在57天的时间里，日常销售与春节促销备货额占全年任务的40%，时间的紧迫不言而喻，要求各销售商与销售代表认真对待“春节大战”承诺书，各自履行职责、明确目标、措施到位、全力执行，确保“春节大战”取得圆满成功。

四、厂家与销售商的关系

厂家与销售商是合中有分、分中有合、分工不分家的关系。

分在：厂家侧重品牌建设;商家侧重网络建设。厂家侧重消费引导;商家侧重渠道推力。厂家侧重终端过程服务;商家侧重终端配送服务。

合在：为终端及消费者提供优质的产品和服务;共同开发与维护市场，不仅将销售量做大，更要将市场做持久;从分散资源到整合资源。

五、要从保姆制向辅销制转变

保姆制是过分依赖、互相推诿、单打独斗的行为。而辅销制是商家为主，厂家为辅，协助客户建立大而全的销售网络;协助客户培养一支具备战斗力的团队;共同摸索一套适合于当地市场的销售策略;

协助商家从权力管理向目标管理转变，从人治向法治转变;协助销售商培育国内最具有竞争力的劲牌保健酒品牌。确保销量逐步提高，客户得到的利益相应提升，劲牌在销售商心目中的地位越来越高。

张总希望，只要我们从今天开始，珍惜发展机会，重视劲牌地位，正视相互差距，打开思维空间，保持居安思危，制订有效措施，确保行重于言，定能走出困境，实现持续发展。

参会人员：

会议记录：

二xxx年十二月十一日

★ 会议工作总结

★ 销售会议开场白台词

★ 销售年度工作总结

★ 工作总结销售

★ 销售年终工作总结

★ 销售工作总结

★ 年度销售工作总结

★ 销售工作总结

★ 会议服务员工作总结

★ 会议接待工作总结

**月度会议工作总结范文3**

1、学生安全知识面更广了，安全意识更强了。

2、通过对各种灾害避险知识的学习，学生的自我保护能力和意识更高了。

3、管理机制更加完善，教育责任到人，落实到位了。

4、创建了安全的教学环境，形成了“安全工作重于泰山”的良好氛围。

总之，“防灾减灾”宣传周活动，大大加强了对学生的安全教育，建立起了一个安全的学习环境。在今后的工作中，我校将继往开来，与时俱进，进一步做好学校的一切安全工作。

**月度会议工作总结范文4**

1、对项目合同的把控不足，给后续管理工作带来隐患

由于公司IT系统的合同由其它部门负责管理，我们部门主要负责具体系统的建设，所以在本项目中对项目的合同关注不够，对项目的合同资料把控不足。主要体此刻以下几个方面：

（1）合同中的项目的建设资料与当初汇报的建设方案中的资料两者没有仔细地核对，有一些我方期望纳入的建设资料结果在合同中没有体现，最终导致我方与软件开放商之间的扯皮，软件开放商会拿合同来说事，这是很致命的一个问题，说到底关于项目合同是两个部门之间的衔接出现了问题。

（2）项目团队成员没有仔细核实，虽然在看合同时也发现了这个问题，可是由于对方是我公司的长期合作伙伴，这些小问题没有太多的在意，此刻看来这种原则性的问题还是不能忽视。

（3）在签订项目合同是，我们公司通常要求包含项目的考核规则文档，在做本期项目时没有仔细地研究好如何进行考核，结果把十分通用的一个考核规则文档放入了合同中，但这个通用的考核规则很多地方并不适合本项目，导致在后续实际考核工作中，有些问题由于没有在考核规则中详细的描述清楚，导致具体执行起来没有依据，容易出现扯皮。

2、新业务的开发模式

由于本项目的需求相比较较分散，所以在实施项目时采用的是新业务的开发模式，即一个个功能模块依次开发，每个功能模块都要经历需求分析、设计、开发、上线等阶段，有点类似迭代的开发模式。可是这种模式存在一些问题：一是每次迭代划分的太细，导致几乎每个月都要经历需求、设计、上线这些工作；二是这种开发模式导致对系统的整体把控本事不足，可能由于原先相关的一些功能模块，本来应当统一研究需求和设计的，可是由于人为地把他们分割成多个阶段来实现，导致出现顾了当前没有研究到将来及对原有功能模块的影响；三是这种开发模式使得项目经理不清楚整个项目的工作重点应当放在哪里；

这种开发模式在下一期的项目中需要改善，不能再采用这种方式了。

3、建设方案设计及汇报本事不足

本期项目的建设方案主要由主管来完成的，梦想的情景是方案由我来写，主管供给一些指导和意见，这样我这个主角才算是称职的。方案完成之后，向领导的汇报工作不是很成功，前后汇报的三次才算经过，这算是一次很深刻的教训，需要吸取。

4、需求文档和设计文档的规范性

需求文档和设计文档的规范性这个问题一向困扰着我，不仅仅是这个项目，其它项目也存在相同的问题，就当前我所参与过的项目来讲，需求和设计能够做的好的很少。需求文档和设计文档应当体现哪些资料，这些资料如何以比较好的方式来表达，才能清晰地描述清楚需求和系统的设计？

5、应用推广重视度不够

建设一个系统的目的是什么？目的是期望系统能够为公司带来价值。那么如何体现价值？系统经过为公司的业务发展供给支撑本事，从而实现公司收入的增长的方式来体现价值。那么系统仅有真正被业务部门使用起来才能够发挥出价值。而在本项目的建设过程中，虽然意识到了应用推广的重要性，可是具体的应用推广工作还是做的十分不够，感觉是在为建设系统而建系统，感觉最求的是完成建设任务，至于用不用就不关我事了。

整体来讲，第四季度是进入工作状态非常好的一个季度，经过第三季度的适应和调整，职业规划相关工作渐入佳境，个人各方面能力更加成熟，所以，也可以说第四季度是一个丰收的季节，现将本季度工作总结如下：

一、工作内容

从项目启动大会到跨部门协调与沟通项目正式结束，整个项目历经2个多月的时间，项目活动主要包括”有效沟通培训”;”公共事务服务咨询日”;”部门例会互动”;”部长轮岗”;”标杆部门评优”;”部门协工作机制”。

整个项目活动前期因客观原因相对滞后，后期严格按照计划时间开展，并在计划结束时间前完成整个项目，进度控制良好!各项活动前期准备充分、宣传到位，后期总结完善;立足公司现状和实际，没有搞形式主义;整个活动在公司形成了一定的影响力，得到员工和公司领导的认可;活动结束后新闻报道和反馈及时;能够根据三级公司实际同步开展部分活动;每一阶段都有独特创新和亮点，实施细致，落地效果好。

1)有效沟通培训吸引了240多位员工积极参与，\_总监用丰富的人生阅历和智慧的语言让员工享受了一顿丰富的沟通盛宴，员工通过培训对于沟通技巧和技能等方面的知识有了深刻的认识，现场互动热烈，培训满意度高达95%，整个活动效果非常好!

2)公共事务服务咨询日活动现场异常火爆，员工对于公共服务部门的需求得到了很好的满足，整个活动策划和组织很成功，后期结果的反馈很及时，员工的对于服务部门的认识有了进一步加深，员工在工作和生活中的疑问得到了很好的解决，加强了服务部门与公司员工之间的交流与沟通。

3)部门例会互动活动前期调研深入、各部门对活动认知度很高和参与度很高，共14个部门组织了例会互动活动;例会活动中插入了跨部门七项行为规范光盘的学习，使沟通规范在\_\_公司深入人心;例会效果调查表的设计与调查，使活动效果能够得到很好的量化，成为整个集团的亮点;整个活动结束后，例会成果展做成了海报，在整个公司巡展，包括三级公司，整个活动对于打破部门之间的隔阂起到了很好的推动作用，实施简单，易操作，可以在公司长期推广运用。

4)部长轮岗活动因为种种原因只在办公室与企管部;信用管理部与财务部;法务xxx与营运部之间进行开展，但是活动的连续性和完整性很高，包括欢迎会和总结会，以及活动后期的评估一体化，轮岗期间各部门均进行了详细的学习计划与课程安排，整体轮岗效果良好，对于联系紧密的部门之间的沟通是一种大胆的尝试和实践。

5)标杆评优活动的评选结果来自于公司400多人整体评估，整个过程公正、公平、公开，很大程度上反映了员工的认可度，标杆部门的出炉对于其他部门起到了很好的榜样作用，让所有部门了解到员工和领导对本部门协调与沟通工作的评价，寻找与标杆部门的差距，正确定位，提升整体服务质量。

6)部门协调工作机制的建立来源于项目活动的实践，比如部门例会互动的流程设计来源于活动本身，拥有强大的群众基础，可以在广东公司长期推广。部长轮岗活动未在全公司充分深入开展，工作机制尚未形成，值得进一步探讨。

二、个人亮点

1、项目管理和项目组织能力得到了很好的提升。

跨部门协调与沟通项目的顺利开展和圆满结束，使个人在项目工作的开展上积累了丰富的工作经验，对项目管理有了很深刻的体会，项目组织能力得到很大的提升。

2、创新意识不断加强。

从部门例会互动实际效果调查表的设计实施到营销储备职业规划管理方案的撰写，随着个人对实际工作的了解和认识进一步加深，打破常规的思维模式逐渐形成，各种大胆创新的方案不断涌现。

3、综合素质在实践中得到很好的锻炼。

现代社会需要的是综合型的人才，所以在做好本职工作的同时，接手了很多额外的工作，对于个人综合素质能力的锻炼争取了很多良好的机会。比如中层储备培训班的全程参与和跟进，使个人在培训管理、培训策划、培训组织等方面的能力得到很好的补充。

4、沟通能力进步很快。

由于项目工作涉及的面和人员比较复杂，对资源的调动更加迫切，因此对个人的沟通协调能力提出了很大的挑战，在此过程中，与部门负责人和高层领导的接触和交流更加频繁，在克服与高层领导沟通恐惧心理的同时，个人沟通能力取得了长足的进步。

三、个人不足

1、对于细节的关注不够。

细节决定成败，但是在实践工作中对于细节的关注往往没有提升到一定的程度，出现了因小失大的情况。特别体现在集团职业规划中心对我们的考核，因为对细节的不屑，在认证考试的组织工作中没有按照集团的’规范进行操作，出现扣分的情况，导致整个职业规划项目在整个集团排名比较靠后。

2、难以保持长久的工作激情。

从刚进公司的满怀激情在现在的”麻木不仁”，工作热情可谓是一落千丈，人在无法改变环境的时候往往就会被环境所同化。重复、繁琐的工作将满腔的激情一扫而空，如何寻求新的支撑点，爆发新的工作热情，并保持住长久的工作热情是当前亟待解决的问题。

3、对职业规划项目认可度不高。

由于职业规划项目的前期研发和方案的编写集中在集团人力资源总部开展，分公司职业规划岗的工作职责主要是协助集团开展认证考试的操作，所以个人对于整个认证方案、认证意义、了解不够深刻，在具体认证过程中对于集团认证实施方案的认可度不高，有时候出现消极应付的情况，没有加入个人主观能动性。

4、空杯心态没有自始至终。

初入职场，怀着空杯的心态，在学习中工作，在工作中学习，个人能力提升非常快，但是当个人技能和经验积累到一定程度，能够独挡一面的时候，就很难倒空心中的那杯水，从头再来。每个人都会碰到职业发展的瓶颈，如何才能够不断进取，更上一层楼呢，唯有倒空心中那杯水，空杯心态自始至终，方能不断吸取他人之长，补已之短，早日实现个人职业发展目标。

过去的xx年，算不上精彩，但足够让自己记忆深刻;毕业已经三年有余，在证券行业的发展不算长，也不算短，但面对过去的路，有失败的泪水，也有成功的喜悦，记得在刚进入证券行业说的第一句话：三年，一定要混出个样子来。

如果说xx是拼搏的一年，xx是勤奋的一年，xx是转型的一年，那我的xx就是坚持的一年，所有的一切都已经过去，唯有坚持的心不曾动摇、没有改变，坚持行业、坚持营销、坚持团队……坚持一切需要坚持的。

一直以来，电话营销都是我所坚持在做的，记得年初所有人都已经搬到庆春路营业部了，唯有我们团队还在青春坊奋斗，经过一个寒冷的冬天，那时的环境虽然非常刻苦，但是没有任何借口，我们都在一起努力，打陌生的电话收集潜在客户、跟踪客户到约见客户，我们有计划的做到我们该做的，虽然天气寒冷。

但是我们的心很火热，新人进来也是和我们一样电话营销，确实在艰苦的条件下，坚持下来的都很了不起，注定能够得到自己想要的，实现心中的目标，随着3月份我们搬进庆春路8楼，不会在冷了，环境也好很多。

那时经历着电话营销部门的设立，我从此有了更多的时间，那时电话营销我放下了，新组建的电话营销部门经历着半年多的磨合，虽然成绩不尽如人意，但是确实规模大了，团队的两名成员成为电话营销部门的小组长，也得到了一定的锻炼。

自从电话营销团队管理抽出以来，也面临着自己的重新定位，那时对我来说，也是充满模糊，通过和领导的沟通，我开始筹划更多的事情：银行合作、社区合作、杭图活动、团队内部管理等等。

此后我们不断去开发新的渠道，最终开发出农行上泗支行和农行浣沙支行的银行渠道，另外民生银行和深发展银行也开始接触，沟通合作的事情，曾经给自己下了一个任务：平均两个人至少要有一个银行渠道，年终必须完成。

离这个目标最后还是没有完成，但是在年末的基金销售过程中，银行一直以来都是我们的弱项，但是通过银行完成的任务确是不错的，通过这次资源的互换合作，让团队的大多数人重新认识了渠道合作的意义，更多的人选择了走出去，进行联合营销，和农行上泗支行在转塘地区的第一次合作举办交流会，达到了我们的期望目标，虽然结果并不是很好。

但是打开了局面，对于后期的合作大家都充满希望和期待，无论是银行领导还是高尔夫的领导都看到了多方合作的前景，以后或许可以做更多的尝试，目前团队可以驻点关系也不错的银行总共有四家：农行秋涛路支行、农行浣沙支行、农行上泗支行和工行凤起路支行。

从团队的内部管理来说，年初我们一直坚持的早早会持续了下来，并经过改革创新之后得到了所有人的认可，参与积极性大幅提高，早会内容包括消息解读、大盘分析、业绩速递、经验分享和口号，通过消息解读，新人能够更多、更快的掌握消息解读的技巧和能力，提高自我表达的能力，通过不断的强化，出去就能够和客户进行沟通。

当天气冷下来了，经常有人迟到，通过一定的惩罚，主要是通过罚一本书的方式，告诉这是不对的，故意经常迟到的现象得到控制，一大批人能够做到准时到，养成了好的习惯;另外团队原来会议较多，经过改革以后，团队仅留下了周例会，平时小组不开会，一周碰头一次。

让每个人了解团队所有成员的情况，并且了解自己在团队中扮演的角色，周例会结束后会安排一个人分享自己的经验，对新人的启发较大，对演讲者更是一种学习提升的机会。

因为周例会都是安排在团队长会议结束后，经常一开就到晚上六七点钟，因为事先沟通过，周一的例会是没有时间限制的，所有的事情结束后就结束，周而复始的坚持，每个人都知道了周一要开会，甚至有时候我们开会到5点，看到大家都还在等。

这种状态真的很好;除了周例会以外，每个月也会安排一次月度例会，对团队表现卓越的进行奖励，虽然这种奖励并没有多少钱，但是这份荣誉必须给到，这是团队的一种认可，种种规矩定下来后，自己也不会太累，乃至到今年8月份我们团队一下扩展到二十多人，都能够控制,。

通过每天、每周的接触，大家天天都能够碰到一起，关系也慢慢熟悉起来，感情也逐步变深，这也许就是团队的凝聚力。

在团队的活动方面，一个有战斗力的团队一定要经常的集体活动，这一点要感谢罗总教给了我，团队每个月至少要有一次集体活动，像往常一样唱歌、吃饭、看电影和旅游等等，紧张的工作确实给我们很大的压力，再忙也要懂得适当的调整和休息。

因为4月份我们取得了突出的成绩，在6月份我们安排了和安吉营业部集体漂流，那是一次非常愉快的经历，虽然花了不少银子，这样的活动大家集体参加，感觉非常好，美好的东西总是让人怀念，以后每年也需要这样一两次的户外活动。

在人员引进方面，年初团队自身做了一次招聘，总共当时有8个人参加培训，最终签约的有5个，留存率还是比较高的，当时团队签约的有十多个，实习的有四五个，一起将近20人，从4月以后，团队基本上暂停了招聘，主要是学校的毕业生为主，一直持续到11月，行情一直低迷，团队出现人员流失。

当然我一直坚信，离开都是有理由的，但是作为把大家带进来的，没有让大家赚到钱，我是有责任的，团队最多人数达到22人，在八、九月份，那是考验最大的时候，那时基本上停掉了新人的引进，从开始有人提出离职的时候，我想作为一个团队没有招聘长期的生存会成为问题，有进有出，这才是一个健康的营销团队，xx年对团队的要求势必更加严格。

今年是我们公司重要的战略转折时期。国内专用车市场的日益激烈的竞争、价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给公司的日常经营和发展造成极大的困难。在全体员工的共同努力下，专用汽车公司取得了历史性的突破，年销售额、利润等多项指标创历史新高。回顾全年的工作，我做如下汽车公司销售工作总结：

一、追踪对手动态加强自身竞争实力

固步自封和闭门造车，早已不能适应目前激烈的汽车市场竞争。对于内部管理，作到走出去、请进来。我们通过委托相关专业公司，对分公司的管理提出全新的方案和建议;组织综合部和相关业务部门，利用业余时间学习。

二、加强面对市场竞争不依靠价格战，细分用户群体，实行差异化营销

针对今年公司总部下达的经营指标，结合公司总经理在年初商务大会上的指示精神，公司将全年销售工作的重点立足在提升营销服务质量和差异化营销两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们没有走入“价格战”的误区。“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售，我们摸索了一套对策：

对策一：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、专人负责、及时沟通的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。。同时和生产部等相关部门保持密切沟通，保证高质高效、按时出产。我们把公司产品市场的占有率作为销售部门主要考核目标，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对策二：细分市场，建立差异化营销细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据今年的销售形势，我们确定了洒水车、化工车、散装水泥车油罐车、等车型的集团用户、瞄准政府采购市场、零散用户等市场。对于这些市场我们采取了相应的营销策略。对相关专用车市场，专门成立了大宗用户组，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。在市场上树立了良好的品牌形象，从而带动了我公司的专用汽车销售量。

对策三：加强销售队伍的目标管理

1、检查工作规律化2、晨会、培训例会化3、服务流程标准化4、销售指标细分化5、日常工作表格化6、服务指标进考核售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的自查互查工作;建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度。

三、注重团队建设

公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能使公司得到好的发展。我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一认识，又明确了目标。我们也借助外界的专业培训，提升团队的凝聚力和专业素质。通过聘请专业的企业管理人才对员工进行了团队精神的培训，进一步强化了全体员工的服务意识和理念。

今年，通过全体员工的共同努力，各项经营指标均创历史新高，公司各项工作取得了全面胜利。在面对成绩欢欣鼓舞的同时，我们也清醒地看到在市场开拓的创新上，精品服务的理念上，还大有潜力可挖。同时还要提高我们对市场变化的快速反应能力。为此，公司领导团体，一定会紧紧围绕“服务管理”这个主旨，充分发挥团队合作精神，群策群力，将“文化营销” 、“服务营销”和“品牌营销”三者紧密结合。

光阴飞逝，转眼蛇年又过去了。回首这一年，在公司领导的正确领导下，在部门领导关怀和帮助下，本人一年来严格遵守公司规章制度，思想上以党员的标准严格要求自己，工作上勤勤恳恳，任劳任怨，作风上艰苦朴素，务真求实，较好地完成了领导和各部门安排的各项调度与协调工作，努力完成年安全生产的各项指标。年已经接近尾声了，为了做好年的各项工作，现对年的工作总结如下：

一、精心组织、合理安排、确保生产顺畅

每次班前例会前，我会和上班调度作有效沟通，及时完整的了解生产系统运行状态，电气设备运转情况，各工段存在的问题，在班前会中做出合理安排和调整，为企业正常生产保驾护航。作为一名调度，首先要做到内行管理。管理工作、重在管人、管人重在关心、管思想，对人对事，实事求是。对于常见的易发生问题，从而拿出强而有效可行的措施加以预防和控制，把一些问题控制在萌芽状态，保证生产有序顺畅的进行。同时，对待同事热心帮助，对待问题认真分析，对待困难迎难而上，对待成绩不骄不躁，对待失误总结反思，努力做到说话铿锵有力，做事雷厉风行，考核有理有据。在生产中不可能不碰到问题，但是原则性的问题我一定会坚持，一是一，二是二，绝不含糊，端正自己的工作态度，行为检点作风正派，公正公平，一碗水端平，才能服众。

二、确保安全生产、做好领导的左右手

调度所负责的是一个全厂的生产协调指挥，生产中我心怀大局，严格按照规章制度指挥生产，时刻不忘把提高整个团队的凝聚力和同心力作为已仁。与各岗位员工交流思想，多沟通，了解最新生产情况。遇到突发事件，能在最短的时间内了解，并着手解决，将企业损失降到最低，及时向上级领导反映实际情况，为企业领导排忧解难，保障企业安全、优质、高效生产。调度作为生产部领导的眼睛和左右手，在日常生产中，传达领导的指令，向领导反应一线实际情况，辅助领导解决一些实际问题。

三、定期组织召开轮班例会

每个月召开至少两次的轮班例会，研究讨论生产环节各工段岗位遇到的实际问题，集思广益，及时沟通解决，尽全力提高工作效率和工作质量。

20XX年是不平静的一年：20XX年5月22日下午，青海省西宁市一化工厂内的甲醇存储罐发生爆炸，造成2人死亡。年6月3日6时15分许，吉林宝源丰禽业有限公司主厂房发生特别重大火灾爆炸事故，共造成151人死亡、76人受伤。年15月22日，青岛输油管道发生爆炸，此次事故共造成62人遇难。一次次的爆炸事件，给我们敲响了警钟。在班级例会上，我们加强学习公司下发的安全生产管理制度，发生紧急事故时处理措施，保证生产安全进行。

20XX年是崭新的一年，但调度肩上的担子将会更重，面对新的任务、新的压力，我将会重新调整工作思路，以崭新的面貌，更加积极主动的态度去迎接新的挑战，并针对不足之处鞭策改进，我相信在年的调度岗位上，我将会发挥更大的作用，取得更大的进步，让我们期待的辉煌佳绩！

**月度会议工作总结范文5**

3月2日，华亭县召开金融工作会议。贯彻落实县xx届三次全委会暨县委经济工作会议精神，回顾总结20xx年金融工作，研究分析全县金融工作形势，安排部署20xx年工作任务。华亭县县委常委王宁宁主持会议并讲话，县政府副县长赵亮，各乡镇、东华街道、工业园区主要负责人及县域金融机构负责人参加会议。

会上，人行负责人传达了人民银行上级行有关会议精神，安排了20xx年重点工作;农业银行、甘肃银行、农合行、人保财险公司、华盛公司等单位负责人围绕支持地方经济社会发展作了发言;县金融办负责人安排部署了20xx年全县金融工作。

王宁宁讲话指出，过去一年，在经济下行压力持续，国家宏观调控力度加大的形势下，全县各金融机构能够紧紧围绕全县经济工作重点和脱贫攻坚“一号工程”，认真执行国家和省市金融工作方针政策，主动适应经济发展新形势，全面落实“稳增长、促改革、调结构、惠民生、防风险”政策，着力改善金融服务，突出扩大信贷总量，全力防范金融风险，实现了经济与金融良性互动、互惠双赢，促进了县域经济社会发展。

一要扩大信贷投放。

各金融机构要紧紧围绕解决脱贫攻坚、重大项目、中小企业融资难题，抢抓各类政策性贷款机遇，积极创新信贷投放模式，加大信贷投放力度，全力为经济社会发展提供良好的融资保障。

二要创新金融服务。

各金融机构要变金融“端菜”为企业“点菜”，积极为企业提供国家金融政策、金融形势、贷款程序等方面的信息咨询服务，帮助企业进行经济分析、市场预测，参与企业重点项目论证，主动帮助企业向上级行争取信贷支持，加大信贷投放力度，建立一支稳定的信贷客户群，实现业务的不断拓展。

三要拓宽融资渠道。

证券公司要抢抓国家推进资本市场改革发展的战略机遇，全面落实县上出台的鼓励和支持企业在“新三板”挂牌的实施意见，引导和鼓励更多企业利用资本市场融资发展。金融办、工信局、人行等部门要组织开展好行长企业行、银企对接会等活动，积极牵线搭桥，不断深化银企之间的合作交流，积极引导企业通过中征应收账款平台有效解决企业融资难题。

四要优化金融环境。

各金融监管部门要切实担负监管责任，强化金融知识宣传，加强体制外、体制内各种风险因素的监测排查，有效防范化解金融风险，守住不发生系统性金融风险底线，不断优化金融生态环境，为金融机构和各类企业的发展创造良好环境，为全县脱贫攻坚、同步小康提供更加坚实的金融保障。

赵亮强调，全县金融机构要转变观念，开阔思路，进一步优化金融工作机制，完善工作联系机制、应急机制、学习机制、宣传机制，不断提升金融服务功能和水平。

政府部门要发挥职能作用，架起银企合作共赢的桥梁，各行业之间要进一步加强衔接，积极搭建信息共享平台，树立一盘棋思想和大局意识，更新服务理念，打造区域金融特色，形成区域金融品牌效应，努力为促进县域经济社会发展做出更大的贡献。

**月度会议工作总结范文6**

4月22日，为期4天的20xx年全省财务会议在我市圆满结束。此次参会人员为省公司领导和各市局、省直属机关第一把手及财务总监，人数多达一百多人，是我局举办的第一次大型会议，充分体现了省公司对我局会议组织能力的信任。亲历此次会议，感触良多，现将有关感受汇报如下：

一、领导高度重视，亲自指挥

1、亲临现场，指挥协调。局领导一直高度重视会务工作的安排，曾局在百忙中抽出时间多次带领会务组领导亲自察看会议酒店的会议室和住房环境、品尝会议餐厅菜式和体现相关餐饮服务，对会议工作安排的各环节提出了具体要求；而且曾局就省公司领导行程的具体安排提前进行调研工作，对相关单位营业厅业务开展和网点建设等作出了细致的布置工作。

2、强化组织，落实责任。曾局组织召开了专门的工作会议，按照会议的流程指定专人负责具体事项，使事事落实到人，把责任直接落实到局领导和经办人员身上。

3、身先士卒，座阵指挥。根据会议布置会的安排，局领导率领会务组同事按事先制订的方案按层级开展接待工作，局领导带领省公司领导考察了基层营业网点，为我局争取了较大的资源。

二、团结协作，共争荣誉

虽然本次会议由财务部作为会议工作的主办部门，但体现的是我局的综合能力，成功与否与我局荣誉息息相关，为了确保会议顺利举行，机关各相关部室按照局领导的要求对本次会议提供大力支持，综合办告别是接待组和车辆组从会议筹备阶段就已经给予大力协助，市场部、监保部均派员参加了会务工作。会议所在地的高要局和德庆局全面服从市局的调遣安排，以良好的精神面貌迎接省公司及各兄弟单位的参观指导。计财部领导带领会务组同事奋战2个月，加班加点设计会议工作流程、精心挑选酒店和晚会场所，力求为各参会人员提供最温馨贴心的服务，赢得了兄弟局的赞许。

三、组织有序，安排合理

为了丰富参会代表的的会后生活，我局特地举办了卡拉OK晚会。其中的小节目让人捧腹大笑、惊喜连连。会议期间更是碰上了省公司领导的生日，在省会务组的组织下，我局搞了个简单而热情的生日小晚会，让省公司领导在肇庆渡过了一个热闹、温馨和难忘的生日。

四、会务工作建议

此次会议，虽然得到了各市局领导的赞扬，但由于我部缺乏相关大型会议的举办经验，在会务工作方面还是存在可以改进的地方：

1、需进一步明确会务工作主办部门的权责，避免出现“政出多门”的现象，会务主办部门应对会务工作进行明确分工，合理安排人手。

2、加强与酒店的沟通协调，使与会人员的房间安排、会议室布置、座位编排等方面能进行得更井然有序。

3、会务工作人员要时刻谨记自身工作职责，特别要积极主动，避免出现工作疏忽、不到位的情况。例如在晚会中由于会务组领导兼顾事项太多（既要应酬又要做事）某些细节的事项没有交待具体经办人员，则出现领导没交待大家就不做现象。

4、加强与省公司会务组的沟通，明确各自的责任和具体的工作分工。例如省公司会务组在酒店授权仅留有省公司人员的名单，没有预留承办局的人员，遇特殊情况会出现被动现象（凡事须请示，降低了效率）。

5、加强部门间的协作，落实相关的责任。例如我局宴请会议代表的餐会，由于事前沟通不足，都以为由对方负责，导致出现了座席安排不合理的小插曲，而且菜式没有本地特色，希望以后工作中能进一步加强。

6、集思广益，做好会议准备工作。俗话说“三个臭皮匠顶一个诸葛亮”，在会议筹备阶段要博采众长、集思广益，尽量完善相关准备工作，而且在实施过程中，要随机应变，准备的车辆等资源要充足，以防万一。

通过参加这次会务工作，我从中学到很多接待的学问，总结出自身不足之处，希望我能为接下来可能在我市举行的华南区业务会议提供更好的服务。

**月度会议工作总结范文7**

为严厉打击涉麻涉毒犯罪活动，深入推进武平县禁毒工作，遏制涉麻涉毒犯罪发展蔓延的势头，切实维护十方镇社会和谐稳定。5月5日，十方镇召开禁毒工作专题会议，公安派出所干警、各村支部书记、村主任、综治协管员、护林员、扑火员、狩猎员、巡防中队、城管中队、烟花爆竹巡查队等近百人参加会议， 镇党委副书记主持会议。

首先，派出所所长传达了市县禁毒工作精神，并就识别制度加工窝点的办法做出说明，以案说法，以例言危，进一步强调了当前禁毒工作的重要性，要高度重视，从严排查，不留一丝缝隙。随后，镇党委副书记要求，与会人员要对重点可疑场所、可疑人员加强排查，强化宣传及时张贴禁毒宣传海报，各村签订涉麻涉毒整治工作责任状，做到全镇广大群众的禁毒意识有明显提高，能够自觉地抵制毒，建立起预防和打击涉麻涉毒犯罪的长效机制，彻底解决涉麻问题。

会议要求：一要强化思想统一。认真贯彻落实中央、省政法工作会议部署，做到统一思想，科学规划，细致安排，严格执行，以铁的决心、铁的纪律、铁的手腕，坚决开展禁毒工作。要加强宣传教育。积极开展禁毒宣传教育工作，组织镇村干部宣传走访，广泛宣传与毒相关的知识和禁毒法律、法规、告知制毒加工窝点的基本特征，全民发动，发现可疑制毒加工窝点及吸食毒人员要及时向公安派出所反映，共同维护社会安稳。要重点排查可疑场所。根据制毒加工窝点的特殊性，重点对出租厂房、偏远山区、偏僻独立房屋、林区、空心村、养殖场、农庄果园、废旧厂矿、濒临倒闭破产的企事业单位等隐蔽区域以及氢气销售和使用企业、商店等做重点排查。要重点排查四类可疑人员。对因涉麻涉毒等有违法犯罪前科的人员重点排查;对无正当职业、无正当经济来源却突然暴富的人员重点排查;对在十方镇承租住宅、仓库的人中消费水平异常的人员做重点排查;对工人和生产管理异常严格且有行踪诡秘的人员做重点排查。

**月度会议工作总结范文8**

站在岁末，20\_\_过去一月份，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。似乎初进学校的记忆依然就在心头展现!但我已深深地感觉到新一月份的工作重担已向我们无情地压来，为能保质保量地完成工作任务，我必须在过去的基础上对相关知识、本事进行进一步学习，加深认识。

首先，很荣幸加入学生会，我自我认为在一月份以来不断学习，建立好的人际关系，以加强自身的学习本事，执行本事，沟通本事。但在这一月份中生的事情太多了，也存在很多遗憾，为了更好的指导我今后的工作，此刻进行下总结。

我工作负责，态度认真。每次应对部门的工作我都会充满热情，依稀记得在开展趣味运动时，早上5点多就准备，午时从布置到开展到收场，手头的工作是一个都不敢懈怠。

可是我工作不够进取，有很多活动本来要选择策划人负责人，我都没能在第一时间勇敢的承担，让我对自我很失望。

在此期望在以后的工作中有所成长：

1、提高领导本事，在师兄师姐的带领下，我要经过各种活动来提升自我的领导本事，让我更清楚干事们的工作，并且让我学习到如何领导同伴们更好的协调和开展工作。

2、坚持好的执行本事，培养自我的行动本事，身边的每个人都认为我做事很进取，但却觉得我只是听从被人的意愿，没有表达自我的思想。于是，我深刻的理解到我是一个会用心听取别人意见的人，可是这一特征让别人认为我是一个没主见的人。所以，我今后会做到在听取别人意见的同时，及时的表达自我的思想，并坚信自我的意见是有意义的。实现梦想是自我所争取。

在学生会一月份的学习，给我留下了完美的回忆。在组织、沟通协调、表达、决策本事方面提高了很多。意识到在工作中有效地沟通，必须承认自我的局限，学会换位思考、尊重别人、倾听别人的意见、理解别人对自我的看法，了解自我的盲点，从别人中看清自我。

一月份的学习，一月份的收获，自我付出些许，还是很感动组织部的所有，愿组织部的各位共同提高，共同发展，大家在一齐玩得开心，各项工作也有序顺利的进行。

**月度会议工作总结范文9**

回顾这个月的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将月工作总结如下：

一、以踏实的工作态度，适应办公室工作特点

办公室是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，让我不得不放心手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了很多工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他工作要去处理，因此，我经常利用休息时间来进行“补课”，把一些文字工作带回家去写。

办公室人手少，工作量大，特别是公司会务工作较多，这就需要部门员工团结协作。在这一月里，遇到各类活动和会议，我都积极配合做好会务工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把活动圆满完成。

二、尽心尽责，做好本职工作

一个月来，我主要完成了一下工作：

1、文书工作严要求

1)公文轮阅归档及时。文件的流转、阅办严格按照公司规章制度及ISO标准化流程要求，保证各类文件拟办、传阅的时效性，并及时将上级文件精神传达至各基层机构，确保政令畅通。待文件阅办完毕后，负责文件的归档、保管以及查阅。

2)下发公文无差错。做好分公司的发文工作，负责文件的套打、修改、附件扫描、红文的分发、寄送，电子邮件的发送，同时协助各部门发文的核稿。公司发文量较大，有时一天有多个文件要下发，我都是仔细去逐一核对原稿，以确保发文质量，共下发红文份。同时负责办公室发文的拟稿，以及各类活动会议通知的拟写。

3)编写办公会议材料，整理会议记录。每个月末对各部门月度计划的执行情况进行核对，催收各部门月度小结、计划，并拟写当月工作回顾，整理办公会议材料汇编成册，供总经理室参考，办公会议结束后，及时整理会议记录，待总经理修改后，送至各部门轮阅。

2、督办工作强力度

督办是确保公司政令畅通的有效手段，今年以来，作为督办小组的主要执行人员，在修订完善督办工作规程，并以红文的形式将督办工作制度化后，通过口头、书面等多种形式加大督办工作力度。抓好公司领导交办和批办的事项、基层单位对上级公司精神贯彻执行进度落实情况以及领导交办的临时性工作等，并定期向总经理室反溃。

3、内外宣传讲效果

宣传工作是公司树立系统内外社会形象的一个重要手段和窗口。今年在内部宣传方面，我主要是拟写分公司简报，做好《\_\_报》协办的组稿工作，以及协助板报的编发，外部宣传方面完成了分公司更名广告、司庆祝贺广告、元旦贺新年广告的刊登，同时每月基本做到了有信息登报。

4、秘书工作。

秘书岗位是一个讲责任心的岗位。各个部门的很多请示、工作报告都是经由我手交给总经理室的，而且有些还需要保密，这就需要我在工作中仔细、耐心。对于各部门、各机构报送总经理室的各类文件都及时递交，对总经理室交办的各类工作都及时办妥，做到对总经理室负责，对相关部门负责。因为这个岗位的特殊性，为了更好地为领导服务，保证各项日常工作的开展，每天我基本上6点多钟才下班。有时碰到临时性的任务，需要加班加点，我都毫无怨言，认真完成工作。

5、企业文化活动积极参与

积极参与了司庆拓展训练、员工家属会、全省运动会、中秋爬山活动、比学习竞赛活动等多项活动的策划和组织工作，为公司企业文化建设，凝聚力工程出了一份力。

面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

**月度会议工作总结范文10**

20xx年7月9日至11日，展辰涂料集团xx年上半年销售工作总结会议在北京顺利召开。此次会议由销售中心主持，来自全国六家分公司的业务一部、业务二部、技术服务部以及集团家具漆销售中心的相关负责人共同参会，会议还荣幸地邀请到了刘顺总裁、孙金平副总裁、肖劲总经理、王宝副总经理、张君副总经理以及北京公司部分同仁参会。

会议第一天，刘顺总裁作了精彩的开幕致辞，继而各分公司业务二部的负责人分别对各自xx年上半年的销售工作做了总结，并在总结后进行了务实的交流和讨论。会议后两日分别是各分公司业务一部和技术服务部门的总结和交流，均得到了卓有实效的成就。

这次销售年中会议，在每个人的汇报中，纷纷呈现出展辰文化中谦虚、好学、求真、务实的态度和精神，用准确的数据和系统性的分析，真实地将成绩表达，也将各自的问题毫不掩饰地拿出来交流，共同探寻解决之道，传递出一股极有力的正能量，为下半年销售工作的开展奠定了良好的基础。

汇报总结结束，集团对表现优异的业务和技服部门进行了表彰和嘉奖，北京业务一部、成都业务一部、青岛业务一部、成都业务二部、上海业务二部、深圳业务二部、北京技术服务部、成都技术服务部、深圳技术服务部分别获得精英团队奖。

会议的最后，孙总对会议进行了精炼而又务实的总结，一番感激之词让现场每一个展辰人温暖而感动，一语“为了目标，前行！”更将展辰销售人的风采潇洒展现！

通过此次会议，大家更加清晰了下半年的工作方向、目标和重点，同时对于提高各公司的销售管理工作提供了一个交流沟通的平台。相信通过此次会议，展辰销售系统必将在下半年取得更优异的成绩！

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