# 月度系统工作总结范文(通用43篇)

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-08-21

*月度系统工作总结范文1在过去的一个月里，比任何一个月发生的事情都多，在工作生活当中有收获也有一些遗憾，特别是7月份比上个月的送货量少了5万左右，这就是最大的问题，结果已经出来，任何的解释都没有价值了。工作当中存在的问题以及解决方法：1、员工...*

**月度系统工作总结范文1**

在过去的一个月里，比任何一个月发生的事情都多，在工作生活当中有收获也有一些遗憾，特别是7月份比上个月的送货量少了5万左右，这就是最大的问题，结果已经出来，任何的解释都没有价值了。

工作当中存在的问题以及解决方法：

1、员工的积极性很高，但是团结，凝聚力还有待于提高。

处理：以后要多组织一些集体的活动，比如郊游，聚会等来提高凝聚力和向心力。

2、工作过程中虽然已经很努力了，但是很多事情做的还不够细，因为接下来广告要暂停，很多事情（主要是回访）要做细做精，降低患者的流失率，提高患者的复购率。

处理：分工要细，档案责任到人，不能只打容易沟通的顾客，回访时间表。

3、关于有送货利益冲突的问题，是比较难解决的，关键是认识问题，这个只有给他们灌输思想，是你的就是你的，同事之间的和平相处，同事之间的友爱。

4、理疗中心：理疗中心的问题就是认真负责地工作，说实话也是很累的，主要是三个方面：

⑴多沟通，多从工作和价值观方面沟通，让他体会到自己存在的价值

⑵物质方面，在效益比较好的情况下给予物质上的补助

⑶多参加集体活动，让他感到他是我们集体的一员，他的功劳我们记得，他的辛苦我们没有忘记。

5、促销员：也是比较头疼的事情，就是一个态度问题，还有就是太看重的利益。做事情不认真而且理由一大堆，埋怨工资少了，不想干事就想拿高工资。最好每个顾客来了什么都不要说就开单买药。

处理：加强培训，沟通，以及有奖惩制度，该奖的奖，该罚的罚！促销员被惯的。

6、送货员：比较辛苦的工作，最怕的是辛苦结果没有送出去。所以送货人员要对产品的基本知识有所了解，怎么查询，怎么样辨别真伪，如在送货过程中不要与顾客发生争吵。还有就是到下面药店的时候要跟营业员灌输产品的知识以利于产品的销售。

综上所述总结起来就是两个方面的问题：首先是态度问题也就是员工对待工作的态度，有没有想着把工作做好，还是就只是在公司混工资而已。其次就是工作方法问题，在工作的过程中采取的方法不正确导致结果是可想而知的，自然不会有很好的结果和业绩。这两个问题都需要加强培训（最好是比较系统的）。

培训应该从以下几个方面进行：

一、基本业务知识；

二、产品基础知识；

三、相关病理知识；

四、业务技巧；

五、心态方面

这将是一个非常大的工程。不管有多大，从现在就开始准备吧！

加油！努力！我相信经过学习后的同仁们会给我们更大的业绩，再创高峰！

**月度系统工作总结范文2**

在各级领导的正确领导和州中心及各县管理部同仁的热诚关心和帮助下，通过自我学习和提高，我理论联系实际，求真务实，在思想认识上和工作能力上有了很大提高，回顾一年来的工作，我总结如下：

>一、主要的工作情况

（一）注重自身学习，提高自身综合素质。

我深知学习是获取知识的重要方式，是一个人进步的力量源泉。一年来，我端正学习态度，把提高自身素质和加强自我学习结合在一起，在学习中获取人生中所需的精神食粮。

1、增强自律意识，按照“八荣八耻”要求，树立正确的社会主义荣辱观，关注各级政府政治经济工作会议，领悟会议精神，为住房公积金的发展积极的献言献策。

2、以《住房公积金管理条例》为准绳，严格按照《楚雄州住房公积金缴存、提取管理办法》和《xx州住房公积金个人住房贷款办法》及相关文件之有关规定，认真学习专业知识，提升自己的业务宣传水平和办理业务的能力，熟练操作“新居住房公积金管理信息系统”，乐于和受托银行交流，便于更好地互换信息，为更加专业化的管好住房公积金、办好住房公积金业务奠定了基础。

（二）政策规章联系工作实际，恪尽职守。

工作中，我爱岗敬业，能按时按质按量完成本职工作，能够摆正自身的位置服从领导，服从安排，切实增强大局意识和服务意识。踏踏实实工作，力求精益求精。

1、严格按照《会计法》、《住房公积金财务管理办法》和《住房公积金会计核算办法》，严肃认真办理我县住房公积金的归集等相关业务。缴存的金额做到每户必审，每月必核，严格把关，精准入账，严防审核数据和实缴数额，按要求开具业务凭证，并时时与受托银行联系沟通，对业务办理情况进行掌控，以便发现问题，及时进行处理并及时入档；协助审核提取、偿还住房公积金的相关证明材料，防止有冒领或套取住房公积金行为的发生，并及时将凭证确认进账。

2、根据《xx州住房公积金个人住房贷款办法》之规定，协助受理贷款申请人的咨询业务和资料收集工作，做好政策的宣传工作，并按时把银行的还贷数据导入系统。

3、根据出纳岗位责任要求，及时与各受托银行做好原始凭证的交割，审核并认真记录每一笔资金的往来，定期与银行对账，做到资金的日清月结。分类管理好各种收支凭证，确保原始凭证的合法、真实、准确、完整，并按时与会计交割，按时登记入账，确保账证相符、账实相符和账表相符。

4、严格执行财经纪律和各项财务制度，负责处理管理部日常的现金收支业务，遵守备用金制度；不占用、挪用公款，保管好支票和有价证券，及时核实和报销各项费用开支，做好相关账务，时时接受领导及同事的监督。

**月度系统工作总结范文3**

>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馈。

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《xx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。

**月度系统工作总结范文4**

20XX年X月份在xx公司的正确带领下，随着市场良好的发展公司以完善内部为基础，以开拓创新为动力，经过公司各个部门的积极配合和我店全体员工的共同努力下本店取得了较优异的成绩。

>一、在本店管理工作方面

主要做好与各个员工的协调沟通。同时，建立良好的人际关系。认真履行公司的各项规章制度做到提高认识，统一思想，每项惩罚制度都责任到人；结合自身工作情况不断发现问题解决问题；（每天晚上用一小时给自己的工作做一个工作总结然后安排一下明天的具体工作）接待客户热情积极主动，通过较好的对外协调，树立了良好的店面形象。

>二、存在主要问题

上月工作虽在公司正确领导和全体员工的共同努力下，取得了一定的成绩。特别是店业绩方面，能适时把握市场，找准客户心态，灵活销售，无论是在哪方面均取得了不错的成绩。但对照公司的总体要求和管理模式还有很大的差距。

主要体现在：店员缺乏工作主动性，新员工业务不熟练，与客户沟通能力差，工作的计划性不够强，主动性和责任性还不到位；部门之间的沟通协作还不够正常；店面管理的执行力欠缺，监督工作力度不够；上月未完成业绩的预计目标。等等，这些都有待于在下月的工作中加于克服和改进。

>三、对公司的建议

希望公司加强对新员工业务知识的培训 使他们进一步提高业务水平，在大好的市场下给公司创造更多的业绩。

>四、下月工作打算

下个月随着市场形势的发展和激烈的竞争形势下，我店会以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确目标 不断刷新我们的记录，加强业务能力提高业务水平 激发和调动每位员工的工作热情，要通过不同的手段和形式，激发和调动员工的主人翁意识，同时兼顾他们的个人利益，促使他们在其位谋其职，稳定思想和工作情绪，积极为嘉信房产尽心尽力，献计献策。努力做好对客户的沟通和协调，我们只有认清形势，振奋精神，齐心协力，奋力拼搏，才能将本店的各项工作做好做实，做出成效，进一步提高xx公司的知名度和信誉度。

**月度系统工作总结范文5**

九月才匆匆离去，十月便又在不知不觉中紧随其后消失在我们的生命里。在过去的一个月里，在公司领导、各部门同事的配合和协助下，我基本上完成了自己岗位的各项职责。以下我将自己的工作情况、感想等简要总结如下。

>一、主要工作情况

1、 追解保方面。

整理好解保记录，发现还有许多未解保。打电话给各个支行，都说已经发过邮件到荔湾解保，但荔湾却未收到。其他支行、荔湾支行互相推卸责任，对我们公司无益，受损的始终只是我司。最后去荔湾支行与黄科长直接对接，探讨解决方案。目前的解决办法是将经办每月送出他项解保的案件分ABC组记录，月尾再将每月记录清单发到荔湾支行核对，若发现已送出他项解保的案件依然未解保再逐一追解。

2、 人事招聘方面。

1）已预约的人来面试的概率只有30%；

2）公司位置缺乏。

3）一些部门负责人忙碌不能给到公司的人面试或迟迟不约人来试工，浪费人力，影响公司在外界的形象。建议解决办法：公司应设置至少一个人专门负责面试、新人接待等事宜，面试完后应尽快确定人选通知上班。

3、 新名片、新工卡的设计；KD版及设计费的结算。

结算中遇到的问题：谢先生，之前是直接对娴姐，由她打费用到他账户，现今是对我，给财务报告说有人来结算时，因设计师并非个人的款项，未持收据或其他收费单据到公司，因此财务不给其发放设计费。而在跟财务预约前她未提示我要对方出具收据等票据，导致双方处于尴尬局面。此处问题是：我对公司的财务流程不够熟悉，与财务沟通出现了问题。 新名片本月已经定下版本，开始投入使用。新工卡也已经定稿，价格方面已经协商好，可以开始制作。

4、 10月14日主管会的组织。

因公司主管人员发生变动，在娴姐的指导下，编排了新的会议主持轮值表。而在周四主管会之前我未事先告知所有主管及经理，因此出现有同事拒绝接受新的轮值安排。但我没有很好执行我的职责，向抗拒的同事进行了妥协，并致电总经理寻求解决方法。不足之处在于，这种已经既定的事情不应随着个别同事的抗拒而随意更改，应该保持一定的原则。否则，公司的纪律、规章制度都将如同虚设，没有威信。

5、 9月份月度颁奖会奖品的购买及PPT的制作。

已经定下大德路一间奖品店作为长期合作的店面，名为“世音精品店”。下月计划购买50本荣誉证书作为备用。

6、 参加公司9月月度颁奖会。

简单的组织此次颁奖会会场，做好PPT，核对各个奖项数额，写好荣誉证书，对此次颁奖会期间个同事的一个成绩突出的分享做一个记录，并将之整理成文进行发布。

7、 检查登记保函。

黄埔分部的保函资料未整理好就上交上来，导致花费了不必要的时间去做不熟悉的事情。解决方法：依然是秉着应有的原则，资料齐则收，不齐则拒收。若特殊情况，需其致电公司经理确认过后，我方接手处理。现今送荔湾的担保函同时须有一份受理回执复印件给总经理签名方可外送放款。

8、 对于行政部现行的关于员工违反公司行政规章制度的奖惩细则做出一个明确的条文规定。主要有一下几个方面内容：

1）桌面整洁度；

2）工卡的佩戴；

3）在工作区吸烟；

4）在员工要求制作各种宣传资料外送客户方面；

5）人不在位电脑需关方面；

6）罚款项目均由行政部出具盖有行政部公章的罚款单缴罚，并由受罚人签名确认。

目前做得不够的地方：对于部分员工桌面不整洁没有严抓，应在主管会上提出，并让各部门经理主管向手下的员工传达该信息，做出明确的要求并对做得不好的同事限日整改。对于未戴工卡、未及时送出流程牌税费表的同事未严格处置，此后必须按照一个行事的流程去处理，以示公司行政的庄重性。

9、公司宣传方面：晒洗了公司09年年会、今年5月篮球赛、业务部清远漂流、市场部大夫山之旅、月度颁奖会的一些照片，黏贴在公司小会议室的宣传栏里以宣传公司的企业文化。

10、做维修登记表格，并打电话叫维修师傅上门维修。

目前公司有少部分桌椅台凳出现散架、脱落等现象，有的缺少抽屉，或是抽屉无法正常上锁等，另外业务部缺少柜子、邹经理电脑键盘无法正常使用。25号已打电话给维修师傅，他因有工作任务在身，近几天无法到公司进行修理。29号再打电话问问情况。

11、草拟了公司牛人介绍、公司发展历程的提纲，尚待完善。

12、把手头上的工作资料文件都归类编号、贴上了标签。把工作中涉及到的联系人制成了通讯录的表格。

>二、工作中出现的一些问题

自身问题：

1、对于公司的授权还未很好的利用，对于一些公司员工出现的不良现象没有严格对待。

2、工作过程中的缺乏大胆管理的主动性，做事比较被动，情绪不够高涨。

3、对于每日工作的安排尚欠合理，没有很好的将“紧急重要不紧急不重要”原理运用于工作中。

4、工作中处理问题的能力还不够，独立性急需培养出来。

5、工作中与同事们联系得不够，缺乏交流。

其他问题：

1、个人岗位职责不够清晰，注意力时而不能够集中，工作重心偶尔偏移。

2、工作计划常被突如其来的事情所打断，以至于一些工作被延误。

回顾这一段时间的工作，我基本完成了本职工作，这与公司领导的支持和同事们的协助是分不开的。以上是我对十月份工作的总结，对于做得不够或不好的地方，我将在以后的工作中不断改进和完善，使自己的工作做得更好，让公司放心！

**月度系统工作总结范文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。

>二、对内管理

>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。

**月度系统工作总结范文7**

时光匆匆，转眼间，四月份就要结束了，我带领老师们立足本园，了解自身，摆准位置，依靠自身优势，创造出适合自身发展的空间。有成绩也有不足。下面我把本月的工作汇报一下：

>一、努力学习，提高个人修养

在日常工作中，我坚持读书学习，我认为作为一个合格的园长，必须具备这个职业所需要的一切素质，我必须有更多的知识和能力，必须把握各方面的信息，使自己保持对新事物的敏锐感觉，必须使自己的思想观念始终在时代前列。我坚持不懈地吸取幼教管理等方面的新知识、新思想、新观念，坚持不懈地用自己的笔表达自己的思想，使读书、思考成为我生命中不可缺少的习惯。做好榜样示范作用

>二、强化安全工作，落实安全措施

安全工作是幼儿园最重要的工作之一。本学期我们坚持把安全工作放在重中之重来抓，重点落实了以下工作。

1、定期检查全园安全设施，排除安全隐患，每月对全园的水电设施、户外玩具器械消防设施、班级设备、周边环境等进行安全检查并记录，提出整改措施。

2、抓好幼儿接送安全。健全凭卡接送幼儿制度：强调要严格执行接送卡制度，为保证安全，防止不法分子和精神病人入内及接错、接丢孩子，家长持“幼儿接送卡”到园接孩子。

3、注重班级安全工作。学期初与各位班主任教师签订班级安全责任书，明确安全责任。通过定期开安全会提高教师的思想认识，每月各班级组织幼儿进行两次安全教育，增强幼儿的安全意识与自我保护能力，通过定期检查及时发现不安全隐患，努力做到防患于未然。在教育教学中对安全知识和安全教育的渗透仍然需要我们进一步改进。

>三、狠抓常规教学工作，努力提升办园质量

1、我园教师虽然老龄化比较严重，但是老师们还是认真备课、讲课、苦心钻研教材，还主动收集废旧物品，自制玩、教具，进一步提升了幼儿学习的兴趣。同时，我园教师还利用上课之余，把教室环境布置的声情并茂、色彩缤纷。我们还要求教师不断更新教育观念，调整知识结构，加强教育技能改革，积极参加上级组织的各级各类培训。我园三位老师观摩了市里、县里教学能手和优秀教师的优质课，很好的利用这个机会，从中学到很多，对我们是个很大的提高。

2、家园联系

**月度系统工作总结范文8**

在这个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，跨过年中，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接下来的工作做的更好。下面我对1月份的工作进行简要的总结：

>关于1月份工作我总结有如下几点，首先是对20XX年度的总结：

第一，总体工作业绩不是很理想，年业绩目标五十万现今只完成了46%（近二十三万），离年度目标还有一定的距离！

第二，整年度自我对工作热诚不够高，重视度不高。

第三，对辖区分行团队的管理力度不够，很多任务与相关制度没有落实到位。第四，对公司的向心力不够，很多资源没有充分有效利用。

其次下面我1月份的工作进行总结：

1、没有完成自定的业绩目标。

2、完成了辖区联华花园城社区盘源进行了又一次整合细分，租售资源信息清晰。

3、对笋盘与主推盘以及有效盘源重视度不够高，尤其表现在对主推盘的推荐不够积极配合，没有真正做到资源的合理有效利用。

4、对经纪的管理鞭策不到位，让他们对工作产生一定的惰性甚至开小差。

5、没有第一时间把握好业主及客人第一动态，导致有部分资源流失。

6、关于公司的制度没有明确化，执行不到位。

7、对新经纪工作心态与技能缺少相关的培训。

8、个人自己具有一定的惰性，没有做好自己本分的工作。

最后由于自己管理不到位不严厉，听到同行陆陆续续签单了，心里满是压抑的感觉，同时也为他们感到开心，因为证明我们这里是有市场的。但是我会坚持不懈的，我相信通过自己的努力，争取使自己的业务管理水平提到一个更高的高度，把自己的所学到的东西运用到工作当中，并利用这些知识教会战友达到我自己的目标。希望带出一支战无不胜，攻无不胜的圣神之军，与战友们齐心协力，共同完成团队年度目标。

>下面是我的工作计划与安排：

第一，严格执行公司的一切规章制度。

第二，开发更多更优质房客资源，提高业绩。

第三，坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。

第四，严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。

第五，组织三堂以上关于房地产经纪的销售技能与心态的培训课，同时加深提高自我工作水平。

其次，关于1月份的工作重点我们将放在客源及主推盘：

1、自制户外宣传资料外发，重点区域下桥水果市场，1号执行至今已有两位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。

2、自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取1月来个量的突破。

3、严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。

4、维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。

5、加强对各经纪的工作技能与心态培训。

**月度系统工作总结范文9**

自从我成为一名驾驶员，自从我成为\_的一名职工开始，我就一直本着安全第一，工作第一的态度投入到我的工作中来了。经过我在\_工作的3年多时间，我已经完全的适应了当前\_工作。可以说，我对我自己的工作业务都是十分的了解了，我会在今后的工作中努力的继续做好。20xx年已经走过，我在过去一年的工作还是非常的顺利，我相信自己在接下来还会做的更好！

2xxx年在局党组和科室的正确领导下，结合岗位实际，树立为领导服务、为机关服务，为\_事业发展服务的思想，较好地完成了组织交给自己的各项工作。下面我就个人一年来的工作情况向大家做以汇报，不足之处敬请大家批评指正。

>一、立足本职干好工作

回顾xxx年的工作，自已能够勤奋学习，努力工作，认真完成各项工作任务，积极参加局机关组织的各项政治活动，努力学习，不断提高政治素质。自已做为一名汽车驾驶员，努力做到马达一响，集中思想，车轮一转，注意安全，车行万里路，开好每一步，十分把握七分开，留下三分防意外。平时总有一种责任感和安全感，在工作中始终保持一个清醒的头脑，虽然驾驶员的工作很单调，但是它确实能让人有一种自豪感，这种工作要求有很强的责任心，驾车中来不得半点马虎，集中精力，按章操作，十次事故九次快，思想麻痹事故来，因此自己能够时时把安全二字放心间，爱岗敬业，吃苦耐劳，行车时处处想到安全，工作中做好服务，重点突出为机关服务，以服务为本，决不让人等车，做到车在哪里人就要在哪里，行车中做到安全第一，中速行驶不开英雄车、不酒后驾车、疲劳驾车、赌气驾车，不抢超、抢会，集中思想行驶不闲谈，按章驾驶，做到礼让三先，牢记自已的责任，树立安全第一的思想，精心操作，谨慎驾驶，防止任何事故的发生，保证安全行车。行车中做到遇有情况不明，雨雪雾天气视线不清，以及通过交叉路口弯道，险道和繁华路段时，减速缓慢通行，避免事故发生和人身安全。

爱护车辆，勤俭节约。在20xx年的车辆维修方面，自己做到了先请示后修理，先报告再执行，做到维修和配件讲质量、比价格，到单位指定的汽车维修厂去修理，力争做到能小修决不大修，能自己修理的决不到修理厂去修理，勤俭节约降低企业费用，保证完成出车任务，全年安全行驶4万多公里。平时能够保持车辆整洁，卫生、干净，让每一位乘车者都有一种舒适感和亲切感，能够熟练撑握自己所驾车辆的性能，按章办事，搞好服务，随叫随到，不分时间、地点和休息日，因为驾驶员的工作很特殊，所以干一行爱一行，对外树立我们三门峡烟草企业的形象，文明做人，老实办事，优质服务，不怕吃苦，兢兢业业干好工作。

>二、加强团结服从管理

在做好本职工作的同时，我积极参加局机关组织的各种政治活动和公益性活动。自己做为一名驾驶员，工作比较有特殊性，经常出车在外，局机关组织的集体活动有时不能及时参加。所以，在今后的工作中，要积极参加机关组织的各项集体活动，工作中要加强团结，服从管理，乐于助人，平时要能够团结同志，互相帮助，善待他人，热心帮助他人解决困难，求真务实、埋头苦干、自觉做到个人利益服从集体利益、局部利益服从全局利益。要紧跟形势，按照市局20xx年的工作方针及指导思想，并肩作战，齐心协力完成好今年市局提出的三个“力”字，即盈利能力、竞争实力和发展潜力，恪守经济效益、求真务实、长远发展“三个理念”，大力弘扬以人为本的原则，认清形势，开拓进取，加强学习，实事求是。要有一种良好的敬业精神，把企业的发展要视自己的生命一样在前进，要求真务实，埋头苦干，不折不扣的贯彻落实好各项规章制度，从我做起，不图名不图利，始终保持和企业的发展一致，企业没有发展我们的员工就没有前途。要不断加强学习，努力提高自己的文化素质，多看书多学习，通过学习不断提高思想觉悟，勤奋工作，热情服务，步调一致，力争圆满完成各项工作任务。

回想xxx年的工作情况，找差距、比贡献，工作中还存在着这样或那样的缺点，如各种学习还不够好，服务质量还不是很高，思想认识还有待进一步提高。再有就是自己平时个性比较强，说话有时不太注意措辞，容易发脾气，可能会给同志们带来了一些情感方面的伤害，敬请大家谅解。总之，在这新的一年里，我要不断加强学习，提高自己身心修养，努力改造自己的世界观，克服困难，力争上游，改正缺点，搞好服务，加强团结，遵守纪律，按时上下班，不早退、不迟到，诚心实意接受批评。工作中要和科室全体同志搞好团结，协调工作，强化安全意识和服务意识，把安全责任落到实处，爱岗敬业，一丝不苟。新的一年工作要有新的起点，要高标准、严要求，看好自己的家门，做好自己的事，为烟草事业的蓬勃发展做出自己应尽的努力，为三门峡两烟振兴加油出力，搞好本职工作，要尽职尽责完成各项工作任务，争取做一名称职合格的好职工。

虽然我在工作中存在着这样那样的缺点，不过我一直在不断的努力的克服，我一直在不断的进步中。只要给我时间，我相信我会尽量的将我工作中存在的不合理的一面彻底克服的。展望20xx年的工作，我将会继续在\_工作，我还会在我的驾驶员工作上继续努力。时刻做到心中安全第一，工作第一，将接下来的20xx年的工作做好！

**月度系统工作总结范文10**

随着过去工作的结束，我们又开始了新的旅程。告别了前段时间的工作。新的气息，新的目标，在系老师的指引下和我会成员的积极努力下我们这个团体在x月份有全面展开了我们的工作和活动。以下是本人在x月份的个人工作总结报告：

在我们的工作规定中，还是照常举行每周例会，在例会中对过去的工作做总结，肯定我们的长处，指出我们的不足，以便让我们更加努力的工作。为了提高大学生素质和做好干部工作风范以及强化学校的纪律，我系青协每周二例行校风督察。

x月十三号院青协会长莅临我系主持例会，对我会的成员进行工作的指导，并且对我们的成员提出了十点做人做事的道理，在思想上对我们提出了相关的要求。经过这次例会，我会成员在工作中更加注意自己的行为风范，并且提高了不少工作效率。

为了活跃大学生生活以及提高我们的技能水平，x月十五日大学生技能大赛子学术报告厅隆重举行，我x有成员都积极的参加。并且在同一天，我会人员还去参加了机械系和建工系共同举行的“我是一名会长”的演讲比赛，在演讲会的过程中，大家进行互动交流，积极发表自己的意见。对于大家来说这是一次不错的锻炼。x月的大学校园到处是活跃，青春的气息，我院举行了历届延行的女子篮球赛赛。我们的志愿者都坚持着观看每一场球赛，为比赛增加了力量，也展示了我们志愿者的风彩。

在这个x中，每个人都在行动着，为了充分的展示我们的服务宗旨，我会决定x月份举行一次重大活动，即去孤儿院去抚慰一下那些孩子们，所以在本月我们的成员都在积极、认真的准备着。在这个月中，还是一如既往让有关成员执行检查晚自习，以及督察工作，目的是让大家通过实践来认识到更多的东西。然而在平时的课余时间以及其他系青协开会的时候，我会的相关成员会和其他系人员进行工作上、学习上以及生活上的交流，这样既促进了大家的友谊，也增长了知识。

在一段忙碌的时间过后，终于迎来了院和系相关活动的结束和开幕…按照每月一次活动的惯例，经过策划机电系和我系共同举行了一次“长江之行”活动。然而在成员的积极配合下，我们顺利完成了这次活动。这次“长江之行”主要是去江边进行环保活动，关心一下我们周围的环境。既可以提高我们大学生的环保素质，又可以让更多的人参与到这个活动中去。这次活动，我们本着一颗奉献的精神净化了我们身边的一片土地和江水，让我们再次看到了志愿者的价值和力量。

本月的相关活动都如期的进行了，活动结束了，又到了上交材料的阶段，于是成员们都把每月例行的思想汇报及总结都写下来了，同时，也做好个人工作计划，对本月所学所感都作了一下分析。以上就是本月的具体工作情况。现在又将面临着一个月的结束，这个月集结了我们的努力和勤奋，也发现了我们的错误和不足。

总之，我们就是在这样的一个大家庭中不断的学习和不断的认识。每一次活动都有着不同意义，也都让每位成员有着不同的感悟。志愿者就是应该本着一颗诚恳的心去感受我们的生活，感受我们周围的人和物，并且积极的奉献我们的一份爱的力量。那么这个世界就能想这个x月一样，温暖而芳香四溢!一段工作的结束也意味着另一段工作的开始。我希望在大家的努力和配合下能把下个阶段工作做得更加出色!也让我们这个大家庭的每位成员都得到成长。让青协的力量更加强大!

**月度系统工作总结范文11**

时光如水，岁月如梭，我来新疆办事处已经两个月了，在第二个月里，我已经渐渐地适应了这里的生活和工作，与第一个月相比，我显然看到了更多，同时也学到了更多，但是我知道我需要学的东西还很多，以后我还会继续努力。现在将我这一个月的实习情况做一总结，请各位领导批评指正。

首先在生活方面，我和xx老师已经在我们租的房子里住一个月了，我非常感谢他在这一个月里对我的关心和照顾。虽然我们租的房子的环境不如办事处的环境好，但是我们也一定会克服困难，努力工作。现在我已经适应在这里的工作和生活的节奏了，这离不开各位同事和领导的关怀，再次表示感谢！

都说人在最无知的时候是最自满的，我深有体会，在真正接触市场后我才知道我不懂的地方太多了，我要学习的东西也太多了，经过了这一个月的学习，我知道了我以后该努力的方向。这次的总结到此结束，学习还在继续，我在以后的生活工作中一定做到理论联系实践，努力提高自己的工作技能，争取早日成为一名合格的xx人。在此，我也对帮助过我的各位老师、同事表示诚挚的感谢。

**月度系统工作总结范文12**

>一、通过12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。

**月度系统工作总结范文13**

二月份正值新年之际，客房部虽处淡季，但由于各种节日的到来，也显得有一些忙碌，二月份有春节、情人节、两个重大节日，客房部也采取了相应的惠客措施；现将xx年xx月份个人工作总结报告如下：

>1、节日期间对老客户的回访。

赠送水果、干果等慰问活动。

>2、做好个人工作计划，做好员工节日的休息安排。

除保证正常的工作之外，最主要的是做好春节的接待工作，保证用餐房间的卫生情况。

>3、节能降耗。

客房部在xx年12月份低值易耗品出现上升状况，所以客房部在xx年1月份采取相应的措施，全体员工签署保证书，保证不拿、不浪费酒店的一次性用品，努力回收一次性用品，为酒店节约现节约，采取的相应措施也得到了一定的成效，xx年xx月份，相对于xx年的xx月份，根据房间的比例节约了近2800元整。这是客房部的员工共同努力的结果。

>4、人力资源的调整。

调整了2文员，由于2名文员提出辞职，春节过后离职，为了不影响客房20xx年旺季时的接待工作，新年过后马上进入3月份，还有一个月的时间进入旺季，在培训新的员工上存在新一系列的问题，所以我们及时补招了2名文员，在淡季时对员工进行培训，以便于以后的工作。辞退一名员工，此员工不适合酒店工作，经过一段时间的培训后，员工有所提高，但时间一常，会把子自己的工作情绪带给客人，造成客人的不满，为不影响20xx年客房部的整体工作，给予辞退。

>5、设施设备的维护保养。

本月将20xx年的工程遗留问题，工程部做了一个修复，除木制面未修外，大的工程问题做了一项维修，未完成的工作木制面的修补。xx房间气味难闻未解决，xx外面卫生间管道井未上锁。xx挡风墙冬季特冷，在20xx年应考虑做保温墙。

**月度系统工作总结范文14**

二月份正值新年之际，客房部虽处淡季，但由于各种节日的到来，也显得有一些忙碌，二月份有春节、情人节、两个重大节日，客房部也采取了相应的惠客措施；现将20xx年二月份个人工作总结报告如下：

1、节日期间对老客户的回访，赠送水果、干果等慰问活动。

2、做好个人工作计划，做好员工节日的休息安排，除保证正常的工作之外，最主要的是做好春节的接待工作，保证用餐房间的卫生情况。

3、节能降耗。客房部在20xx年12月份低值易耗品出现上升状况，所以客房部在20xx年1月份采取相应的措施，全体员工签署保证书，保证不拿、不浪费酒店的一次性用品，努力回收一次性用品，为酒店节约现节约，采取的相应措施也得到了一定的成效，20xx年1月份，相对于20xx年的12月份，根据房间的比例节约了近2800元整。这是客房部的员工共同努力的结果。

4、人力资源的调整。调整了2文员，由于2名文员提出辞职，春节过后离职，为了不影响客房20xx年旺季时的接待工作，新年过后马上进入3月份，还有一个月的时间进入旺季，在培训新的员工上存在新一系列的问题，所以我们及时补招了2名文员，在淡季时对员工进行培训，以便于以后的工作。辞退一名员工，此员工不适合酒店工作，经过一段时间的培训后，员工有所提高，但时间一常，会把子自己的工作情绪带给客人，造成客人的不满，为不影响20xx年客房部的整体工作，给予辞退。

5、设施设备的维护保养。本月将20xx年的工程遗留问题，工程部做了一个修复，除木制面未修外，大的工程问题做了一项维修，未完成的工作木制面的修补、3006、3008、3026、3028房间气味难闻未解决，6015外面卫生间管道井未上锁，3018、3019挡风墙冬季特冷，在20xx年应考虑做保温墙。

**月度系统工作总结范文15**

在过去的一个月里，比任何一个月发生的事情都多，在工作生活当中有收获也有一些遗憾，特别是7月份比上个月的送货量少了5万左右，这就是最大的问题，结果已经出来，任何的解释都没有价值了、

工作当中存在的问题以及解决方法：

1、员工的积极性很高，但是团结，凝聚力还有待于提高、

处理：以后要多组织一些集体的活动，比如郊游，聚会等来提高凝聚力和向心力

2、工作过程中虽然已经很努力了，但是很多事情做的还不够细，因为接下来广告要暂停，很多事情（主要是回访）要做细做精，降低患者的流失率，提高患者的复购率。

处理：分工要细，档案责任到人，不能只打容易沟通的顾客，回访时间表

3、关于有送货利益冲突的问题，是比较难解决的，关键是认识问题，这个只有给他们灌输思想，是你的就是你的，同事之间的和平相处，同事之间的友爱

4、理疗中心：理疗中心的问题就是认真负责地工作，说实话也是很累的，主要是三个方面：⑴多沟通，多从工作和价值观方面沟通，让他体会到自己存在的价值⑵物质方面，在效益比较好的情况下给予物质上的补助⑶多参加集体活动，让他感到他是我们集体的一员，他的功劳我们记得，他的辛苦我们没有忘记

5、促销员：也是比较头疼的事情，就是一个态度问题，还有就是太看重的利益。做事情不认真而且理由一大堆，埋怨工资少了，不想干事就想拿高工资。最好每个顾客来了什么都不要说就开单买药。

处理：加强培训，沟通，以及有奖惩制度，该奖的奖，该罚的罚！促销员被惯的。

6、送货员：比较辛苦的工作，最怕的是辛苦结果没有送出去。所以送货人员要对产品的基本知识有所了解，怎么查询，怎么样辨别真伪，如在送货过程中不要与顾客发生争吵。还有就是到下面药店的时候要跟营业员灌输产品的知识以利于产品的销售。

综上所述总结起来就是两个方面的问题：首先是态度问题也就是员工对待工作的态度，有没有想着把工作做好，还是就只是在公司混工资而已。其次就是工作方法问题，在工作的过程中采取的方法不正确导致结果是可想而知的，自然不会有很好的结果和业绩。这两个问题都需要加强培训（最好是比较系统的）。

培训应该从以下几个方面进行：一、基本业务知识；二、产品基础知识；三、相关病理知识；四、业务技巧；五、心态方面

这将是一个非常大的工程。不管有多大，从现在就开始准备吧！]

加油！努力！我相信经过学习后的同仁们会给我们更大的业绩，再创高峰！

**月度系统工作总结范文16**

光阴如梭，xx月的工作转瞬又将成为历史，xx月即将过去，xx月即将来临。新的一月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xx月，更好地完成工作，扬长避短，现作工作总结如下：

1、学习。

这一月来，我认真完成工作，努力学习，积极思考，个人能力逐步提高。把自己的所有精力都投入到了质检工作的学习当中。基本功，苦练，基本知识，恶补。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微，有疑则问。

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部门领导和当班班长的正确引导。

2、工作。

xx月我先后在油田公司、分公司的安全文化推进会、安全交流会上担任解说工作；参加了部门的安全定级工作；为部门的目视化工作献计献策，积累了很多宝贵的经验。

作为质检部的一名新员工，可以担任部门解说这一重要的工作，无疑是对我能力的一种肯定和提高。在这次工作当中，我不光是收获了一份参与感和自我实现感，更重要的是在过程中学习到了所有书本上没有的知识。提高了与人交往的能力，强化了我在工作当中的安全意识。

安全定级工作，从筹备到迎审，我都参与其中。准备期间需要记忆的知识无形当中又成了一次充电的好机会，我就想吸水的海绵一样，吸收着知识的养分。

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。xx月13月，我来到质检部工作已经两月，在领导及同事们的支持和帮助下成熟了很多，退去了些许焦躁和青涩，但也清醒地认识到自己的不足之处：

1、在行业学习上远远不足。学而时习之，要想把工作做得好，就必须要在业务学习上再下苦工。

2、对于崭新的xx，我充满了信心和期待回顾这一月的工作，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。

**月度系统工作总结范文17**

9月，XX大酒店质检部正式成立。在过去的一个月中，质检部的工作得到了总经理室及酒店各部门的大力配合，为我们质检工作的开展铺平了道路。总结9月份的工作，我们希望在总结取得的成绩和积累的经验的同时，更要找出不足之处，并加以改进。现将9月份的工作总结如下：

>一、管理——高、严、细、实

在9月中，质检部按照总经理室制定的高、严、细、实的管理方针，对酒店各部门进行全面质量考核，狠抓员工的服务质量、操作技能、礼貌礼节，并取得了良好的效果；使酒店员工的精神面貌焕然一新，服务质量大幅度提高，多次受到客人的口头称赞和书面表扬。质检部在管理中采用走动式管理，注重细节，不留死角，将问题消灭在萌芽状态，使酒店处于良好的运营状态。

>二、制度——规范、创新、成效

在过去的一个月中，质检部对原有的制度进行了补充和修改。在9月份先后制定了《值班经理室钥匙使用规定》、《桑拿相关规定》、《电话、消防监控室、微机房的补充规定》，使酒店的规章制度更加完善，并在日后的工作中初见成效。

>三、员工——督导、关心、谅解

对人员和质量的管理是管理中是最重要的组成部分。因此，在员工考勤考绩、工作态度、工作方法等方面的管理，均以培训和现场督导的.形式对员工、管理人员进行传达和管理。对各环节工作质量的监督也是管理中一项重要的工作；菜品质量、服务质量、卫生状况以及工程维修质量等等在质检部的监督、检查中得到较大的提高；同时也增加了员工的竞争意识，促进了员工的工作积极性。对于员工在工作中出现的问题，我们采用先说服后教育再处罚的方法，使员工对我们的工作目的有了深刻的认识，并积极配合我们质检部的工作。对酒店中出现的重大违规违纪现象，质检部按照酒店规章制度，给予相关部门及责任人严厉的处罚，增强了酒店员工遵章守纪的意识。

以上是对9月份成绩的总结，但我们也发现了一些不足之处。例如：处罚力度的掌握、员工思想动态的了解等方面有所欠缺；质检部将针对发现的问题，及时改进，在今后的工作中力争做到完美、高效。

今后我们会继续将管理和创新放在首位，将百乐门大酒店的未来点缀一新，相信酒店明天将更加辉煌！

**月度系统工作总结范文18**

随着过去工作的结束，我们又开始了新的旅程。告别了前段时间的工作。新的气息，新的目标，在系老师的指引下和我会成员的积极努力下我们这个团体在xxx月份有全面展开了我们的工作和活动。以下是本人在xx月份的个人工作总结报告：

在我们的工作规定中，还是照常举行每周例会，在例会中对过去的工作做总结，肯定我们的长处，指出我们的不足，以便让我们更加努力的工作。为了提高大学生素质和做好干部工作风范以及强化学校的纪律，我系青协每周二例行校风督察。

xxx月十三号院青协会长莅临我系主持例会，对我会的成员进行工作的指导，并且对我们的成员提出了十点做人做事的道理，在思想上对我们提出了相关的要求。经过这次例会，我会成员在工作中更加注意自己的行为风范，并且提高了不少工作效率。

为了活跃大学生生活以及提高我们的技能水平，xxx月十五日大学生技能大赛子学术报告厅隆重举行，我xxx有成员都积极的参加。并且在同一天，我会人员还去参加了机械系和建工系共同举行的“我是一名会长”的演讲比赛，在演讲会的过程中，大家进行互动交流，积极发表自己的意见。对于大家来说这是一次不错的锻炼。xxx月的大学校园到处是活跃，青春的气息，我院举行了历届延行的女子篮球赛赛。我们的志愿者都坚持着观看每一场球赛，为比赛增加了力量，也展示了我们志愿者的风彩。

在这个xxx中，每个人都在行动着，为了充分的展示我们的服务宗旨，我会决定xxx月份举行一次重大活动，即去孤儿院去抚慰一下那些孩子们，所以在本月我们的成员都在积极、认真的准备着。在这个月中，还是一如既往让有关成员执行检查晚自习，以及督察工作，目的是让大家通过实践来认识到更多的东西。然而在平时的课余时间以及其他系青协开会的时候，我会的相关成员会和其他系人员进行工作上、学习上以及生活上的交流，这样既促进了大家的友谊，也增长了知识。

在一段忙碌的时间过后，终于迎来了院和系相关活动的结束和开幕……

按照每月一次活动的惯例，经过策划机电系和我系共同举行了一次“长江之行”活动。然而在成员的积极配合下，我们顺利完成了这次活动。这次“长江之行”主要是去江边进行环保活动，关心一下我们周围的环境。既可以提高我们大学生的环保素质，又可以让更多的人参与到这个活动中去。这次活动，我们本着一颗奉献的精神净化了我们身边的一片土地和江水，让我们再次看到了志愿者的价值和力量。

本月的相关活动都如期的进行了，活动结束了，又到了上交材料的阶段，于是成员们都把每月例行的思想汇报及总结都写下来了，同时，也做好个人工作计划，对本月所学所感都作了一下分析。以上就是本月的具体工作情况。

现在又将面临着一个月的结束，这个月集结了我们的努力和勤奋，也发现了我们的错误和不足。

总之，我们就是在这样的一个大家庭中不断的学习和不断的认识。每一次活动都有着不同意义，也都让每位成员有着不同的感悟。志愿者就是应该本着一颗诚恳的心去感受我们的生活，感受我们周围的人和物，并且积极的奉献我们的一份爱的力量。那么这个世界就能想这个xxx月一样，温暖而芳香四溢!一段工作的结束也意味着另一段工作的开始。我希望在大家的努力和配合下能把下个阶段工作做得更加xxx和出色!也让我们这个大家庭的每位成员都得到成长。让青协的力量更加强大!

**月度系统工作总结范文19**

转眼之间xx月份即将过去，在此我对xx月份的工作作个总结，目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好。

>一、熟悉采购的流程

让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。下个月一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的.进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是的。

>二、年底参与单价的录入及整理

真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供的服务态度及质量。且要把的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意的供应商，得到自己想到的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

>三、参与xxx的工作录入及整理

最想说的话，这个xx系统的引入是我们今年的帮助了，通过xxx让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

>四、参与盘点工作

让自己在实践中了解所有的零件，了解仓库的库存量。通过盘点工作。了解零件物料在哪方面造成库存，那些为死库存，为何会造成这些库存量。怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对自行车的不了解，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。下个月努力清楚工作的重要性，努力学习了解自行车的配置及为何要如何配置。单价的计算方式从何得来。用一颗感恩的心面对自己的工作，调整好心态问题。做到采购的适价，适质，适量，适时，适地。希望下个月工作能责任到个人，分工明确规定。让自己的物料更了解责任更明确。

通过xx月份的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一起向着更高的目标前进，为我们的公司奉献一份力量！

**月度系统工作总结范文20**

>一、通过6月份日常工作和学习积累的一点认识。

从这个月参加的公司各个阶层的会议中进一步的学习到制定个人阶段性工作计划及将其执行到位的重要性，也认识到制作工作计划一定要注重细节，一定要周密、详细、准确，并严格执行自己制定的工作计划，按照计划保质保量完成工作，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得很好，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。

关于新出炉的公司规章制度，一定会认真学习，严格执行，遵守公司制度是爱岗敬业的基础，爱岗敬业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了每一项任务，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。面对工作，我们要有一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、特别是做一个有执行力的人，对个人制定的工作计划和对公司规章制度的严格执行是对个人在职业道路上的成长有非常重大的帮助，个人执行力决定个人的成败。渴望成长与突破的我，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。

6月份我的主要工作是

（1）完成复核总包安装工程量及其书面汇报工作；

（2）提交了关于800KVA箱变结算成控部的意见；

（3）配合完成了幕墙深化设计招标工作。

（4）完成了领导临时交办的所有任务。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的成控部工作人员应当具有良好的语言表达能力、有效的对外沟通能力、良好的执行能力以及迅速正确的处理问题的能力。

>四、不足和需改进方面。

来到公司才近两个月，对个人的工作岗位职责才初步了解，对个人该完成的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和个人工作的进一步熟悉，我也希望领导今后能考虑带我外出考察相关单位。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习专业知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的专业水平。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。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，为的公司发展贡献自己的力量。

**月度系统工作总结范文21**

在本月中，我分中心结合我院情以及中心的要求，开展了系列的活动，现将本月个人工作总结报告如下：

1、9月26日中午12：10，我分中心xx六十余名来自土建学院大一、大二的同学参加了促销“格兰仕光波炉”的招聘,各位同学都本着一份锻炼自己的心来参加这次国庆兼职招聘,他们的这种热情在感染着大家……通过面试和选拔在参加应聘的六十名同学中，我们选拔了三十名优秀者参加国庆家福来系列店“格兰仕光波炉”的促销，在9月末上岗的同学的工资已经全部结清。

2、我分中心开展了xx—08勤工助学岗位申请系列宣传工作，目前同学递交的申请书正在接受用工部门的审核。

3、为配合校勤工助学中心开展好20xx年10月10日至20xx年10月14日面向全校学生公开进行的第四届家教培训教员选拔活动，我分中心结合土建院情特制定系列教员选拔计划和通知。

4、10月9日中午12：10，我分中心在东3附201教室参加了西南科技大学第三届勤工助学学生干部干事培训班，该培训一共用了4天。本次培训让我们明白“团队意识”、“自信”、“信任”以及“胆识”将是我们今后开展学生工作的重点，我们也会牢记的！

5、分中心面向全院同学展开以“西科家教”为主题的支教活动标志征集，经过我们的筛选，最后，我分中心选送了两名建筑学同学的佳作至中心。

6、我分中心于20xx年10月10日晚9：05在西121xx组织了第一次干事见面会，会上，分中心主任就去年分中心的工作做了简短的总结以及对新一年工作的展望，并向干事宣读了分中心的系列考核制度。同时，规划了分中心最近的工作任务——勤工助学宣传周、学院岗位审核、家教培训报名登记。

7、本月的工作重点将围绕勤工助学工作宣传周展开，我分中心会通过展板、海报等途径宣传。旨在让更多同学了解我院的勤工助学工作，使其推向一个新的高度。

后记：11月份，母校的评建工作将进入冲刺阶段，这个时候，我分中心将根据校勤工助学中心以及我院的相关安排，为评建工作做贡献。

**月度系统工作总结范文22**

x月份就快结束，回首这个月的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，现就本月的重要工作情况总结如下：

>一、虚心学习，努力工作

（一）在这个月里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

（二）注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（三）爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

>二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实销售目标

（一）主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目。

（二）x周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成x条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

（三）通过x公司介绍，认识高x公司的张总（老板的弟弟）及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

>三、主要经验和收获

在这个月的工作中，完成了一些工作，取得了一些收获，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

>四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

（一）开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

（二）经过这样紧张有序的一个月，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一新的月度，又从无限轻松中走出这一月度，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

（三）在这月的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。

（四）在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

（五）回顾这个月的自己的工作情况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

>五、要定期召开工作会议，兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

>六、存在的不足

1、对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。

2、需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越应该斗劲十足，坚持不懈的对待，不应该有丝毫懈怠的情绪，也不应该轻易放弃。这个是以后需要时刻提醒自己的。

3、工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通能力和细致程度还需要加强，在新的月度里面争取有更大的改变和进步。

4、发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

>七、下步的打算

针对工作中存在的不足，为了做好下一月度的工作，突出做好以下几个方面：

（一）积极搞好内部的协调工作，进一步理顺关系；

（二）加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三）利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目；

（四）加强利用中介的资源和关系开展好客户的开发；

（五）加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的提升。

在今后的工作中严格地要求自己，在工作中要不断创新，我相信：在上级的正确领导下，XXX的明天更美好！

**月度系统工作总结范文23**

针对近期连队管理教育实际，结合自身三月份的思想及工作现实表现情况。将自己的思想情况向党支部汇报如下：

>一、思想方面

近期自己思想上比较稳定，能够端正服役态度，将自己的思想行为与支部保持高度一致，积极参加各级各类教育，认真听讲、课后及时写出心得体会。积极学习党的创新理论知识，用党的理论武装自己的头脑。认真执行和落实上级的各种指示精神。

存在的不足：对党的理论知识宣传工作做的还不够，平时考虑个人问题较多。

>二、工作方面

作为一名战位长，日常工作中能够带领本战位人员积极完成好艇上赋予的各项任务，切实按照自身的工作职责来抓管理，认真对照自身职责，抓好战位的各项建设。积极参加各类大型活动。对各类大型活动做到积极参加主动请缨。

存在的不足：工作标准把握还不够好，存在标准不高的现象，自己的工作方法及思路不够清晰，有时在完成任务过程中有打折扣，搞变通的现象。

>三、作风方面

在作风方面，能够坚持好军容风纪，树立工作作风，坚持良好的精神面貌，高昂的士气，振奋的精神来参加日常工作。

存在的不足：在一些细节方面自己做的还不够到位，比如边走路边抽烟，不注意自身形象等，时有一些与自己身份和形象不符的现象发生。

以上是我个人结合自身实际，从四个方面将自己的情况向支部做了汇报，为克服问题，改正不足。更好的搞好下部的工作，制定改进措施如下：

1、加强理论学习，增强理论素养，进一步对党的理论知识，路线，方针，政策进行学习，切实做到学用结合，做好宣传工作，带动身边人。

2、改进工作方法，转变工作作风。积极学习请教工作中的方法技巧，扎实开展好各项工作，以灵活的工作方法，务实的工作作风，踏实的工作态度，较高的工作标准完成好上级赋予我的各项工作。

3、增强干工作的事业心，责任感，以时不我待的紧迫感干好工作，提高工作标准，做到让首长放心，让同志满意。

4、加强自身作风养成，改进自身不足。切实以一名班长骨干，党员的身份来要求约束自己，为下面的同志树立好榜样，发挥好模范作用。

以上是我个人一年的思想情况汇报及下步努力的方向。如有不足之处，请领导和同志们给予批评指正。

**月度系统工作总结范文24**

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。

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!

**月度系统工作总结范文25**

自从7月7日在户县的那次培训之后，我就正式成为了恒大冰泉渭南分公司的一名员工。在这三个多月的学习和工作中有苦难有磨砺，但最终都化成了满满的收获和喜悦。下面我对我这三个月的工作做如下总结。

7月中旬第一次接触了快消品行业的相关知识：渠道的划分、工作的技巧、工作的心态、以及最终要达到的目的。经过了几天理论和实践在七月下旬，真正初步领会到快消品行业是一份很有挑战性的工作。只有真正的投入进去，相信自己的产品，用积极的态度、执着的精神、勇往直前的坚毅、坚持到底的信念。最终我们会做到更好。

在经过了公司系统和专业的培训之后，我有幸在八月初的时候被分到外县锻炼。这个月我最大的收获就是学会了如何去做一份合格的核销资料。在一次次做枯燥的重复工作的同时，体会到了公司制度的严谨，决不允许出现丝毫的差错。其次，在外县跑线的同时，发现了许多存在的问题，幸亏有公司各位大哥的解答，我才能够一步步变得成熟，当自己一个人工作的时候再也不会手忙脚乱。在此，感谢公司良好的学习氛围，能够让我快速的成长。

当粮油，乳品上市的消息传出来以后，我第一次感觉到了，恒大想做好一件产片真的太容易了。在那种爆炸式广告效应之后，强势推出自己的产品，就算消费者抱着试试看的态度去对待这个产品，也会大大提高这种产品的销量。更何况，恒大公司作为民生企业，真心为中国人考虑。这点无形之中又曾大了这种产品的行业竞争力。

恒大的各个员工在工作的同时，每天都要抽出实践学习管理知识，学习产品知识，学习集团文化。正所谓活到老学到老，这种传统更有助于我们在平时的工作中积累经验，增长见识。有更多的技巧去面对工作中出现的问题。 在恒大冰泉渭南分公司工作的这三个多月，我跑过传统渠道和特殊渠道传统渠道主要是与小店老板沟通、交流，达到公司铺货以及老板二次进货的目的，在平时跑线的同时，注重客情维护，及时解决客户提出的问题以及疑问。冰冻三尺非一日之寒，要想有一条好的线路，是时间与自己的努力和经营建立起来的，不能有一丝的马虎和懈怠。

即将进入冬季，这是现实对恒大冰泉的第一次重大的考验，只有与之共同经历这次历练，才能真正蜕变成具有恒大精神的新时代恒大员工。骨子里的那份不服输，容不得我们去在意各种负面影响，坚信前进的道路，坚信恒大冰泉的成功，坚信恒大销售物流集团的成功，在以后的生活中加倍努力做好自己的本职工作，就算到了冬季，也不能用一颗消极懈怠的心去面对工作。青春有梦想，老来不悲伤。

虽然经过了三个月的学习、工作、实践我还是存在着很多的问题，比如说，在失败多次之后，会产生犹豫的心理，总感觉下一家也不会成功。这样就会懈怠。还有就是在与客户交流的时候，因为不了解他，有时候会出现交流空白，两个人都沉默，然后这种情况很可能导致这次产品进店失败。

感谢公司给我轮岗学习的机会，让我有机会接触到房地产开发建设的各个部门，能够全面地学习知识提升自我；感谢给予我倾心指导的领导和热情帮助的每一位同事，是他们的谆谆教导和的支持帮助，让我一步一步的走到了今天。20xx年7月我从一名学生成为一个社会人，角色的转变让我更加感到自己承载的责任和前进的方向，今后我将以严谨负责、勤恳热情的心态和作风去对待每一件事每一个人，尽自己最大努力向完美的结果靠近。

今后我将注重学以致用，加强学习的同时，注重更新知识结构，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

在以后的工作中，我会尽我最大的热情投入到工作之中，在失败中

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