# 长沙企业月工作总结(共24篇)

来源：网友投稿 作者：梦里花开 更新时间：2024-06-10

*长沙企业月工作总结1在今年5月底，也就是咱们第三展厅办公的第一天，我正式加入了安都这个大家庭，转眼间已经到年末了，我也从一个开始只负责出纳工作的财务人员提升到了负责整个财务工作的部门主管，在这里非常感谢董事长和王经理给我这次机会，谢谢他们的...*

**长沙企业月工作总结1**

在今年5月底，也就是咱们第三展厅办公的第一天，我正式加入了安都这个大家庭，转眼间已经到年末了，我也从一个开始只负责出纳工作的财务人员提升到了负责整个财务工作的部门主管，在这里非常感谢董事长和王经理给我这次机会，谢谢他们的信任和鼓励，也谢谢各位同事对我工作的理解和支持，谢谢大家!

今年的财务部有了一个全新的开始，人员结构有较大的调整，基本上都是新人、新岗位，带队的任务落在我的肩上，企业财务工作总结。我们都感到担子重了、压力大了，但是我们没有畏缩，在领导的正确引导和各部门的大力支持下，凭着责任心和敬业精神，我们逐步成熟起来。为了进一步的发展和提高，我对这半年多的工作做一下简单的总结

首先，在客观、严谨、细致的原则下，截止到xx年12月底，审核各类单据19000余份，制作凭证2800余份，编制各类报表百余份，准确率均达到99%以上。

其次，在公司的支持下，财务部与外部建立并保持了良好的联系，友好妥善地处理了各单位的往来款项的收支，同时与银行建立了优良的银企关系，与税务机构建立了良好的税企关系，并圆满完成了对统计、工商等各部门有关资料的申报工作，为公司下一步更好的完成财务工作，打下了良好的基础，工作总结《企业财务工作总结》。

尤其今年完成了几项重要的工作

第二， 安都数控正式成为一般纳税人，增值税专用发票最高限额由1万元增至10万元，为数控公司以后的发展奠定了良好的基础

第三， 在王经理的大力支持下，财务部帮全体正式员工办理的社保手续，让大家得到了实惠，以后的生活也得到了保障，工作起来无后顾之忧

在新的年度中，财务部的工作还有很多地方有待改进，财务制度要逐步完善，执行力度要更加强大。

在下一步的工作中，我们要虚心向同行和同事学习工作和管理方面的经验，借鉴好的工作方法，同时努力学习业务理论知识，扩大猎取知识的范围，不断提高自身的业务素质和管理水平，使财务的全面素质再有一个新的提高，以适应公司的发展和需要，可以为领导排忧解难，做到让领导省心，公司放心。总之，在这一年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我们会在今后的工作中不断努力、不断改进。我确信公司财务部是一个团结、高效的团体，每位成员都能够独挡一面，我有信心协同财务部全体人员与安都共同走向辉煌!

**长沙企业月工作总结2**

2月份\*\*\*\*在省分公司的正确领导和铁路各单位大力支持配合下，紧密围绕保春运安全这一工作重心，加强设备检查整治，夯实安全基础；加强日常管理，强化内部执行；加强“两纪一化”作业，规范日常工作及作业标准，全面贯彻落实上级的相关保春运安全文电精神，实现了春节长假期间无一安全事故的良好局面。

>一、狠抓大通道安全管理。

二是完成了湘桂线、京广线、娄邵线、石长线等线路上通话柱和桥槽的年前整治工作，落实了节前管内大通道检查和维护工作，加强了通信线路及通信机房的巡视力度。

三是于2月上旬派驻施工防护员上百人前往在管内顶函、站容建线整治等126个施工点，宣传铁路通信安全知识，签订安全协议，进行现场盯点防护，同时在春节长假前夕做好了各施工单位撤离工地之后的扫尾防护工作。

>二、深化运维体制改革。

>三、加强日常管理工作。

一是在机构改革后的第一周（2月9日）就召开了中心07年年度经营工作会议，在对07年工作进行安排部署时，就如何加强日常管理、强化内部执行力方面进行了重点强调，同时对在会上收集的62个问题（含相关意见和建议）明确了整改流程、整改责任部门（责任人）及整改时限。二是在中心机关设置了人员和车辆日常动态栏，加强了对人员和车辆的日常监管；组织人劳部对机关全体干部员工作业纪律随时进行监督检查，杜绝了迟到、早退、上班看电影、玩游戏等一些不良现象；同时要求各车间当值班人员对各工区（驻站点）“两纪一化”及标准花作业情况进行不定时抽查，以确保人员到点到位、作业求真务实。其次是以通知和行文方式对成本、工程、物资、能源、车辆、班建等方面的管理办法进行了进一步完善，重点明确了其工作要求、规范了其工程流程、量化了其考核指标，为强化07年各项日常管理工作的执行力奠定了坚实基石。

>四、全力确保春运通信安全。

一方面是加强设备的检查整治。

一是建立了春运期间中心、车间、班组的三级安全监控体系，同时要求各车间在节前对管内所有设备进行了一次全面摸底检查，并对检查发现的问题进行了及时整改；

二是从2月10日起，中心机关4个包保组由领导亲自带队对各自包保的区段开展了为期7天的设备安全大检查、大整治，期间共发现并克服大小问题151项，为确保春节长假期间的通信安全奠定了坚实的基础；

三是建立健全了切实可行的应急预案，并对应急通信系统、抢险物资进行了一次全面的检查补充。

另一方面是加强春节长假期间的值班工作。

一是春节长假期间中心领导班子及各部门负责人实行排班制，24小时开机座阵中心调度或包保车间，联系掌握管内各个方面的情况，并对各值班点进行不定时查岗查哨。

二是要求各车间在执行春节值班制度的同时，做到24小时汇报，并落实好值班员工的吃饭问题，保证值班人员能吃好、吃饱，能一心一意投入到春节值班工作中去。其次是全力服务好铁路春运。二月份长沙中心根据各铁路部门对春运工作的需求，出动人员近500余次，共安装春运工作电话51台、客运及站场广播系统103套、配置便携台421个、完成专特运工作8次、协助各站段上传动图近100副、成立小电台发放点10个，及时投递超员报近500份，并全面确保了春节长假期间的通信安全，得到了广铁集团的高度赞扬和一致好评。

**长沙企业月工作总结3**

>一、通过5月份日常工作和学习积累使我对大发有了一定的认识。

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

>二、遵守各项规章制度，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。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，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《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。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、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作;(2)负责工伤工作;(3)办公室部分写作和临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理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、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

>四、不足和需改进方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，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学习业务知识，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。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下功夫，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，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

**长沙企业月工作总结4**

四月的税改给五月的行情带来了无限的期望，毕竟，大盘这几个月的走势有些太熊了。行情似冰，可我却没有停下手上的工作，我开始带起了自己的团队，也开始找到了不一样的酸甜与苦辣。

年后的两个月，我承认我与客户之间的沟通少了一些，一方面因为市场的持续冷淡。我了解大家的心情，虽然在下跌的过程中从未间断的给大家做出提醒，但是收效甚微，好多人都是抱着XX年持股才能挣钱的心态坚守到了现在，换来的却是市值拦腰斩半的惨痛代价。另一方面，我一直在有条不紊的进行着营销团队的管理工作。

服务部新入一名营销代表，培训工作开始了。除了每天下午对她进行基础培训之外呢，我想，我更多的是在向她传递我们这一行所需要的职业操守和对工作的态度。在每一次接听咨询电话，在每一次接待客户的工作当中，让她正

真意义上的理解自己的工作是一种服务性质的工作。后来，我还单独带她进驻交行。和她分享我工作上的一些心得：什么样的客户有潜力，什么样的客户不值得去发掘，什么样的年龄层客户我们需要等等，在这些时间里，除了传授，我也通过了实践掌握了很多更深更实际的方法。

写工作总结的时候，正赶上央行继续加存款准备金率1个百分点，而且美国市场在油价飙升10美元的消息下出现暴跌，心情真的很沉重。但不管怎样，工作还是要继续，路还是要走下去。

**长沙企业月工作总结5**

不知不觉中我来到这家公司已经有2个月了，在这段时间，我由一名懵懂不解的新人在逐渐转变，因为一切对于我而言都是崭新的，需要重新了解我们的行业、我们的公司以及我们的业务产品。通过不断地观察学习以及领导同事的指导和帮助，在这里，很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间。如今我对公司的业务操作以及所在岗位的职责也有了初步的了解。

进入x月份以来，除了一些常规工作如制作周报，撰写会议记录以及租金催收等，同时也开始接触一些项目的协办工作。例如信诚、文兴、国森、创显等项目的一些财务数据统计和公司行业竞争优劣分析工作。刚开始，说实话我对这些工作也无从下手，是领导XX和XX以及其他同事耐心地教导我如何去开展这些工作，虽然我现在依然不是很懂很精通，但是起码有了个大概的了解，相信随着不断学习积累，我也会逐渐形成自己的做事方法和技巧。

在x月份，作为业务部一员，也随同部门参加了其他同事的项目上会。在这个过程中，不仅可以切实学习项目的上会流程，同时也可以了解评审委员对于上会项目的关注点和评审风格，这些对于我以后在做业务项目时是实质性帮助的。无论项目是否通过，项目报告难免总有些不足之处，而这些便成为了所有业务员不断学习成长且变得越来越专业的动力。

在接下来的工作中，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

>（1）养成学习的习惯；

业务人员销售的第一产品其实是销售自己；而按照周总曾经跟我说过，在我们公司，我们实际要销售的产品是这个客户，只有成功把这个客户推销出去，一个项目才能真正成功。每个成功的业务员总是能与他的客户有许多共识，这与业务人员本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

>（2）具有责任感；

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！

>（3）善于总结与自我总结；

工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于公司业务的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

**长沙企业月工作总结6**

经过8月份的销售管理工作，虽然业绩不是很好，但让我也有了一点收获，我觉得做一个8月工作总结十分有必要。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，也希望下个月的工作做的更好。

>一、团队建设方面

在这近一个月的时间中，经过领导及销售中心全体员工共同的努力，制定销售各环节话术，公司产品的核心竞争优势，公司宣传资料，为即将到来的“疯狂”销售旺季打好了基础做好了准备。制定了详细的销售人员考核标准，与销售中心运行制度，发生撞单实施办法，跟踪客户方法，工作流程，团队文化等。这是我认为公司对我们全体销售做的比较好的方面，但商务一部在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

>二、工作不足

从销售部门销售业绩上看，我的工作做的是不好的，基本能够说是做的十分的失败。客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，新客户的开拓不够（新增电话量太少），业务增长小，个别业务员的工作职责心、执行力和工作计划性不强，业务本事还有待提高。销售工作最基本的客户访问量太少。一个月的时间，总体计算十个销售人员平均一天拜访的客户量不到一个。从出访记录上看我们基本的访问客户工作没有做好。

沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情景十分清晰的传达给客户，不能了解客户的真正想法和意图，对客户给出的问题不能做出迅速的反应。异常是月末逼单环节上，总是去理解客户，给客户找借口其实就是给自己找借口，本来我们公司过去传统的那种狼性、那种拼劲儿不够。工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成良好地工作习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

>三、市场分析

我们此刻差就差在员工本身的工作劲头上，其他公司的销售能在产品本身不如我们的情景下销售业绩依旧有所保障，只能说明他们的销售是比我们强的，如果我们的销售跟他们的一样，我们的业绩也能得到显著提升。

下个月开始，必须把部门建立成一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是最宝贵的资源，保证长期的销售业绩是起源于能有一批很牛的销售。建立一支具有凝聚力，有合作精神的销售团队是保证业绩的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是我此刻最头疼的问题，销售人员出勤，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让员工在工作中发挥自觉性，对工作要有高度的职责心。强化员工的执行力，从而提高工作效率。根据下达的任务，把任务根据具体情景分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到各个人身上，完成各个时间段的任务。并在完成任务的基础上提高业绩。

**长沙企业月工作总结7**

十二月份是我们今年的最后一个月，这一个月我相信对于公司、对于我们个人而言都是非常重要的一个月。这个月不仅是一个结尾，也是未来一月新的开篇。而对于我们中国人而言，每个人都是追求圆满结局的。作为一个公司，作为公司的一名员工，我们自然而然都追求圆满的结局。无论是谁，都会想在一个结束处画上圆满的句号。这会让我们更加的踏实，也会让我们感受到更多的希望。

现在还说不上对销售工作游刃有余，但是我能肯定自己的是，我对这份工作一直保持着一颗奋斗的决心，也保持着一份由衷的热爱。时常听别人说起热爱对于工作的重要性，当时的我还没有真正步入工作，所以无法体会。但是当我进入自己的工作之后，我才明白这句话的真正含义，一份工作你如果不倾注自己的热爱，那么你的工作不会生根发芽，茁壮成长，且你也不会有很大的成就。这是热爱所能带给我们的，也是热爱自身的力量。

我带着这份热情在这次长途里奔波不息，在这短短一个月之内，我凭着这一份激情，这份燃烧的热情，一口气成交了三个单，总额达到了四十五万。这是我有史以来成交量最大的一次。这次成功绝不是大家想的那么容易，也是不我表现的那么简单。能够有这份成功，我付出了自己太多的时间，太多的精力以及太多太多的努力了。世界上没有从天而降的馅饼，没有绝对免费的午餐。作为一个成年人，我们就更应该知道任何一项成果都是需要代价的。最后一个月对于我来说很重要，我刚刚步入社会什么都显得无比的艰难。虽然我一直明白“万事开头难”的道理，但有时候的压力却让我们始终难以承受。十二月份是我对自己的一次激励，也是提醒自己要看清楚自己的实际情况。我也时常思考，你所能看到的你的能力，是不是足以让自己在这个社会上立足。这是我这次成功的初心，而这次的成绩也让我明白，“世上无难事，只有有心人”这样一句话的真正意义。往后有更新的开始，现在的我也比之前更多了一些阅历，我相信自己可以在未来创造出更多可能，创造新的成绩！

**长沙企业月工作总结8**

过去的一年已经成为了往事，新的一年即将翻开新篇章。作为企业的一名员工，我有责任也有义务为自己新的一年的工作做一次总结，也为自己未来的生活做一个规划。希望接下来的工作中，我可以更好的发挥自己，有一个全新的生活状态，在工作上更加努力向上，在生活上也创造更多的精彩。以下是我20XX年一月份的工作总结：

>一、保持新姿态、新形象

第一个月是今年的一个开端，虽然这个月只有二十四天，之后便是春节假期，但是这个月我也付出了自己最大的力量。虽然春节来临，我非常的激动，也很想回家和家人们聚在一起。但是我知道这一年已经开始了，如果我现在不把自己的新姿态，新形象摆出来，那么接下来的日子我也不会更深刻的认识到自己的工作态度。首先把样子摆正，其次才是在这个基础上端正自己的态度和工作作风。只有这样，才有一个标准衡量着我们前进，也才会让我们有一个全新的自己，去创造更多的可能和机会。

>二、良好的开端是成功的必备

对于我来说，我一直非常重视一件事情的开端，如果开端是好的，那么我心里也会有决心和勇气一点。如果开端差了，我心里的底气也会少一些。所以20XX年一开始我就下定决心，这个月我要做到最好。无论有怎样的诱惑或者有怎样的一些别的情况，我都不会受到影响，我会更加清楚自己的方向。而这个良好的开端也会将我引向一个更好的\'未来，更有可能会让我触摸到成功的喜悦。每一个成功人士，我相信他们都有一个良好的开端，这是我们的初心，也是我们成长路上的牵绊。所以，这次一月份，我一直在赶自己的业绩，希望能在这个开端中创造自己的成功。

>三、不负使命，砥砺前行

这只是第一个月，接下来还有很长的时间需要我去努力。这一个月的成绩看起来还算得上是体面，这也让我心里有了一点安慰。这个春节也应当可以过得非常快乐了。这个月我们都非常忙碌，每个人都有各自的任务，我们在自己的工作上不断前进，从而也取得了一些不错的成绩，但这时并不能骄傲，我会保持一个低调谦虚的态度，在工作上继续加油。希望将来不久，我可以拿到自己更好的成绩。也希望以后的日子里，我能够给公司带来更大的利润和价值。在这条充满了各种诱惑和荆棘的道路上，我会不负期望，带着自己的使命，砥砺前行！

**长沙企业月工作总结9**

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在过去的工作中积累了一定的工作经验，但刚进入公司，难免还是有点压力。非常感谢新世纪环球中心给了我这个机会，作为一个新人，我可以预见公司会有一个辉煌的明天。目前我所能做的就是努力的工作（我觉得确切的说是不断的学习）。来了一个月了，感触最深的是时间过得太快，自问对部门工作贡献几乎是没有，自己对公司了解还是一知半解……我想对自己做个总结和规划，如下：

>一、工作总结

从刚刚进来时以人事专员的工作转为薪酬专员工作，针对此项工作调整，我非常的开心，薪酬这块是6大模块中我所想进入的模块，所以非常感谢领导的安排。我在这个月大致的工作如下：

1、根据每月员工入离职情况，将人员的档案梳理归档。

2、根据每天的员工入离职情况，更新人事系统档案。

3、薪资核算工作（在这新入职一个月内，我还没接触）。

4、部门资料档案的管理或下达。

5、上级安排的其他事项。

因为刚刚进入工作，对工作还不是很熟悉，因此还没什么建树。之前对薪酬并未解除过，可能还有点陌生。而且还有个问题，我所做的工作都是针对物，是“死”的东西。做HR，应该更多的是与人打交道，我也希望自己多与人交流，锻炼自己的口才和为人处事之道，特别是与部门及员工的沟通交流，处理各种问题的技巧，在这点上，我觉得我以后的锻炼机会会很少。

>二、自己的不足

1、到公司一个月了，对公司的企业文化，制度（包括人事制度）还不是很清楚，来了之后还没参加任何培训和学习。

2、对公司一部分的人员，特别是领导还不认识。

3、尽管有一些人事工作经验，自己在空闲时间也在不断的学习，理论的知识日益积累，但是经历太少，经验不足，面对实际的问题，有点不知所措。

4、跟领导交流太少。

>三、个人的改进方向

1、我之前的工作并没有接触薪酬这块，对于新的模块，我非常感兴趣，也对自己下了具体任务。但我必须先弄清一下问题：

（1）了解我公司的薪酬福利有哪些？是怎么操作的？

（2）公司的薪酬福利制度？据了解，我公司还没有该制度。那该制度是由公司制定，还是人事部制定？

（3）目前公司的工资结构应该是最简单的吧（个人觉得，如：一个员工，定级之后，一个单一的工资就有了，没有绩效部分的）！

（4）调薪是怎么回事，有没有什么标准？

（5）行业薪酬福利情况是什么样的？

（6）如何把薪酬福利做到更让员工满意（至少我会去思考）。目前只想到这么多。

我的工作对象虽然是物和数据，但是我并不希望我像个机器一样整天处理这些档案和数据新入职一个月工作。我希望自己在工作中多思考，领导也给我更多的建议。

2、我想把目前的薪酬这块做好后，学习其他不冲突的工作，比如我自己经常熟读劳动法，但是我并没有处理过劳动纠纷等。当然是有机会的话。

3、根据以上的不足，在以后的工作中改进。

4、工作上不论是何种大小事，养成用笔记录的习惯，所谓好记性不如烂笔杆子。

5、我希望公司给予我的平台：

（1）部门同伴工作很忙情况下，我可以参与帮助其完成任务，我希望我的工作充实。

（2）可以给我参加薪酬福利的培训（外培和内培都可），当然有其他培训我也不排斥。

（3）我可以参与员工工伤，纠纷的处理（这可能是领导会亲自处理的问题，但我可以打个下手，做个助理）。

个人思维有限，目前就想到这么多。虽说不想当元帅的士兵不是好士兵，但是根据自己对自己的清楚了解，要做主管或是更高的管理者，不仅需要丰富，广博的专业知识，还有处理各类问题的实战经验和领导魅力，我自问经验太缺乏，目前两年内无此打算。希望自己一步一个脚印打好基础。

总之，我会不断学习，努力提高自己的各种能力，争取对工作有所贡献，不是简单的操作员或者文员，希望领导多多指导，我会加油的。

**长沙企业月工作总结10**

每月的月初末是每个会计最忙的时候，每月的工作结果都要在这几天归集，编制报表，进行纳税申报。每一天都在和时间赛跑。充实着自己的工作生活。我喜欢的一句话：服务就是服务于公司、服务于员工、服务于客户以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润最大化，所以这也是盛华热力有限公司所以员工共同的目标。在我们各部门用心配合下我们有序地完成了供暖期最后的一个月，为了使财务工作进一步的提高，为了把供暖工作做的更好，月工作做如下简要回顾和总结。

>一、会计基础工作

1、做好基础工作，根据本月发生的业务归集编制记账凭证、编制报表、并且申报纳税。

2、采暖期临近结束，核对账目是必做的一项工作，从中找出漏记、多记的错误，更好的把账目核对清楚。

3、透过给我们带给热源的河北盛华化工有限公司核对账目，我们即时的核对出多记的水费，并开具出热费专用发票，合理的计入成本。

4、处理财务有关往来问题，并严格对审批单进行复核把关，对不合理的发票即时提出。

>二、加强工作水平

1、认真执行《会计法》，进一步加强对自己财务基础工作的\'水平，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理。

2、要正确合理的避税，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，持续与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

4、不断学习、改变自己、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代的发展步伐。

>三、下月计划

1、编制报送20xx年度报表，发现问题，解决问题，总结经验。

2、整理20xx—20xx年凭证并装订存档。

3、采暖期结束归集整理采暖费记账收据联并装订。

4、用心配合各部门工作，提前做好供热工程的准备工作。

5、合理的调配和运用资金，使得财务状况有条不紊的进行。

**长沙企业月工作总结11**

四月份是本年度我矿企业文化建设实施的第一个月，也是我队基础文化实施的起步月。在此期间，我队始终本着“用心做事，追其卓越”态度，认真贯彻落实关于我矿20xx年企业文化建设实施方案的相关规定，把统一思想，转变职工观念为主要目标，深入集团公司的企业文化精神，让企业文化深入人心。

通过这一个月的企业文化实施，我队积极组织职工开展了学习，并把企业文化学习贯穿到每周一题中，使新老职工共同提高；为了进一步加快职工对企业文化的认识，改变职工以前那种小煤矿的思想观念，坚持每天的企业文化理念学习，将大公司的文化精神深入到基层。在进一步完善企业文化的实施的同时，积极落实公司的企业文化建设办法，将企业文化学习效果进行全员考核，并建立企业文化工资，考核成绩直接与工资挂钩，调动职工的学习积极性，使职工的思想素质得到了进一步提高。

总结四月份我队企业文化实施情况，在取得了一些成绩的同时也存在很多不足之处。首先，职工对于企业文化不了解，对企业文化学习不理解，学习热情不高，出现了逆反心理。其次，个别职工对我公司不了解，还存在那种小煤矿思想，特别是一些民族人士由于语言和风俗习惯的不同，以前的小煤矿思想改变不大，没能很好的执行区队的制度，纪律略显涣散。四月份我队的企业文化没能做到细化管理，在下一步工作中要逐渐完善企业文化管理，加强企业文化学习。

五月份企业文化管理计划：

根据我队的现有情况制定企业文化管理制度，使企业文化管理向精细化方向发展；加强今后的企业文化学习力度，并具有详细的培训计划；坚持每周一题中的企业文化学习及每日的企业理念学习，逐渐培养职工对企业文化的认知度；认真传达贯彻公司的各项会议精神，使职工对公司有一个全新的认识，逐渐使集团公司的文化精神深入人心，增强我公司的基础文化建设。

**长沙企业月工作总结12**

不知不觉，10月份即将过去了，我来这里从事销售工作也有一个月有余了，在这个把月里，工作量不大，要学的却不少，尽管自己原来也是从事房地产销售，可是销售知识永远是个无底深渊。也正因为如此，我才乐此不彼，越来越喜欢这份工作。以下是我10月份的工作总结。

>一、对于企业文化还不够了解

刚进入xx，对xx地产的企业文化及xx这个项目的相关情况还没能够了然于心，跟客户介绍的时候不足为企业和项目展示很好的口碑与形象，致使客户对我们的企业品牌与项目一知半解。

我想作为一个大企业的置业顾问，不仅要精通卖房业务，更要让客户感觉xx无论是从企业品牌，社区环境，物业质量以及员工素质各方面都比其他楼盘有优势，坚定客户购买的信心。针对这个问题，我已经与同事小沈深刻讨论过，多学习，多讨教，从自身做起树立对本企业品牌的绝对信心与优越感，以此感染每个客户。

>二、缺乏销售工作的经验

由于进入xx时所有的住房已基本售罄，唯有两套大户型以及商铺在售，所以对于商铺销售基本可以说是毫无经验。我想，相对于住宅，商铺客户这类高收入投资群体的购房心态及个人气质各方面肯定也有所不同，因此对于这两类客户的销售方式也必须有相应的变化。

比如商铺客户考虑的更多的是收益回报率问题，那么我们就应该着重介绍周边的发展趋势与发展前景，坚定客户购买的信心，让其买得开心，买得放心。以前总以为一个优秀的销售员必须有自己的个性，没有个性的销售员不过是个服务员而已。

但是通过实践工作我才发现，一个真正成功的销售员除了必须有能够感染客户的个性外，更应该具备能够随时适应不同消费者心态的应变能力，同时牢记，专业、礼貌、主动服务、给予客户比他想象的更多，并坚持公司利益至上的职业操守。所以，为了做好xx商铺的销售工作，我急待提高自身修养，无论从个人气质和专业能力方面都要把自己打造成一个适合xx地产大气之风的置业顾问。

>三、对公司规章制度不够了解

由于进入xx的时间不长，所以自己对公司的一些规章制度和流程方面还没有机会完全了解，偶尔犯下一些低级错误。虽然在主管的帮助下已经改善了许多，但肯定还有很多地方不够清楚，这方面也急待在今后的工作生活中得到改进，一方面自己会多学多问，另一方面也希望领导的鞭策，同事的提点。

我深知个人的发展离不开企业的发展，而热爱则是做好每件工作所必不可缺的。所以，在这充满希望的企业里，我必将全力服务公司，热爱岗位，勤奋工作，严于律己，认真专研，继续学习，用使命般的激情面对客户，用认真严谨的态度面对我的职业，为客户制造感动，为公司创造利润！

**长沙企业月工作总结13**

时间就像脱了缰的野马，两个月的试用期的时间飞驰而过，回顾这两个月紧张而充实的工作和生活，感慨万千，学到了不少的新的知识认识许多新的朋友，同时也认识到自己不足，还需要学习很多的知识。

感谢各位领导能够给我进入x工作和学习的机会，没有你们的信任和赏识，就没有了今天的这份试用期工作总结报告。当我第一次跨进x的大门的时候，被宽敞明亮整洁的大厅和人性化设计的工作环境所折服，跨国公司那种大气，简约，轻松而不失严肃的工作氛围袭面而来，接着就是跟x几次坦诚友好的沟通，都让我认识到x是个值得信赖的公司，x给了人们美好的梦想，加入x也是正确的选择。先对近期工作进行总结如下：

>一、对x的认识

>二、x的新员工培训

回想起培训的场景到现在还记忆犹新，给我们培训的人员专业的职业素养和不知疲烦的回答我们的疑问都让我非常感动。人力资源部给我们介绍了x有限公司及x(中国)有限公司介绍、x的企业文化、x的经营原则、x环境健康与安全等。

>三、对xxxXGroup的认知

通过将近两个月的时间内与我们team的沟通中了解到，xxGroup是x中的一个部门，在x中国事业的发展中起到了中坚的力量。我们team中各个成员都很友好和善，相处起来也比较轻松随和，我们的team严肃但不缺乏活泼，氛围非常xx我们的成员在工作中都很认真都有比较高的专业水准，如果我遇到什么问题，他们都会乐此不疲的给我讲解，直接经理经常会给我工作和职业发展上做一些很有见解的方向指导并给予鼓励，让我明白了自己在x的工作方向。在我们的team中感到了浓浓的暖意和一起奋发向上昂扬的斗志，我非常喜欢这样的工作氛围，完全调到了我工作的积极性和责任感。

>四、工作内容培训

根据直接经理的安排，参加了多次工作内容方面的培训，明白了自己的工作内容和要求。我的工作内容主要有以下几个方面，xxxxxxxx通过工作内容的培训，知道了自己的义务和职责，深感自己的担子不轻，要完美的完成自己的工作，还需要做很多的努力，我相信这些压力是促使我奋进的动力，我会在以后的工作中竭尽全力发挥自己的潜能把工作做好，为我们的team做出自己应有的贡献。

>五：个人努力计划

我们公司的企业价值观是：诚实正直(Integrity)、尊重他人(Respectforpeople)、敬业负责(CustomerPassion)、活力充沛(Energy)、追求卓越(Excellence)。我将把每一条作为自己的座右铭，x己的品格，修正自己的人生轨迹，作为人生规划的指导方针，对自己提出以下计划：

(1)努力学习业务知识，根据工作安排和要求，认真做好每一项事情。能根据公司的发展和变化，修正自己的路线，跟上公司的步伐，与公司一起进步。

(2)积极参与正在进行的项目，为项目的发展献计献策，通过具体的工作，熟练和明白项目的流程、控制和各部门的权责事物，认真做好自己应该做的事情。

(3)工作时通过对产品英文资料的学习，加强提高自己的英文水平，业余时间更要加强英文听说读写能力的学习，为工作的需要打下好的基础。

(4)争取在一年之内改善个人的不足，可以做到对公司的方方面面都能清清楚楚的了解，为我们x，我们team的发展发光发力而努力。

磨刀不误砍柴工，千里之行始于足下，将近短短近两个月的培训，为将来在x的发展做出良好的铺垫。在诺x的每一天都是新的开始，每天都有新的任务需要完成新的知识需要学习，每天都过得很充实而且很有意义，我感到从未有过的充实感。要成为x的专业人员未来的道路还很长很长，认认真真地做好当下的事情是当务之急，我想对x说，我已经准备好了。感谢各位领导和同事对我的培训，你们身上有很多值得我去学习的地方，在以后的工作中还需要你们的指导和教育，我会努力做好自己的本质工作，为我们的team和在中国的发展做出自己的贡献。

**长沙企业月工作总结14**

我一向努力把本职工作做到位，同时也不断努力攀岩新的高度，在提升高度的同时使视野更开阔，更期望经过自己的视野能传达出x行业最真实、美丽的景色。

首先，在思想上坚守自己的信念，树立正确的荣辱观，坚持平和、严谨的态度，踏踏实实做真实的自己。在工作上明确自己的岗位职责，全力投入，努力成为一名合格的“操盘手”。

同时在付出劳动的同时收获知识、收获感知、收获提高。其次在行为上严格自律，从一而终地履行着自己的职责，认真对待每项工作，把繁杂琐碎的内务工作也能做得津津乐道、不失特色。

第三是在业务上坚持求进创新的思维，不固守陈规，乐于与同事交流并汲取同事好的经验和方法，也鼓励同事能勇于出新破旧，进取探索、创新。

同时坚持自己的那份职责感，力求将每项工作做得细致、规范。在工作中不断总结、改善，在提高自身工作本事的\'同时，能为整体管理提升出一份力。在与同事、伙伴相处中，能坦诚相待，互相尊重，互相帮忙，互相支持，同时也感受到来自伙伴、同事的帮忙与配合，才使自己的工作得以顺利进行。

虽然xx年工作是在不断地提高中前行，但还是还存在诸多需要改善的方面。一是自己性格上的粗枝大叶表明此刻工作中就会有粗心大意不细致的地方。二是内务工作还需要加强日常的规划和管理。三是在处理问题上，对原则性和灵活性的拿捏不够准确，过于原则而有失灵活。

对于xx年，我仍然会投入同样的热情去努力地学习和工作，期望自己的工作本事、知识广度与年龄的增长成正比。同时，能在这支队伍里与同事们共同的成长、提高是我的幸运，我会珍惜!

**长沙企业月工作总结15**

8月份，在鹤济公司领导的正确领导和科学决策下，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针，牢固树立河南煤化“012345”的安全理念，强化人本管理，加大教育培训力度，提高全员素质，以素质保安全；突出一通三防、防治水等安全重点，狠抓“三违”、现场安全质量标准化管理工作，确保了安全生产平稳运行。8月份我们主要做了以下工作：

>一、强化安全管理基础工作，严格责任落实。

认真落实了各科、队安全第一责任者的责任，做到层层责任落实，并加大对“三违”人员的查处力度，促进全员安全责任意识的进一步提高，认真有序地组织好各类安全检查工作，促进各项制度和工作落到实处，做到了以制度约束人、以制度规范人、以制度管理人。

>二、加强“一通三防”管理工作。

我矿属瓦斯矿井，抓好“一通三防”工作尤为重要。

一是监督督促加强了“一通三防”设备、设施的维护，对轨道运输巷、皮带运输巷扩修头安装了2台2X11KW的局部通风机，对通风系统问题进行了逐步完善，确保了通风系统、安全监控系统可靠运行。

二是针对我矿地测防治水方面由技术科定期对各出水地点、各排水地点进行观察，由调度室每天早调会进行前一天的涌水量通报，对矿井的水文做到了心中有数。

三是对扩修头作面的工程质量、安全设施的正确使用问题，进行全过程的监督。

四是对主副井大巷管路、风管进行了防锈处理。

四是对主副井大巷的杂物清理回收，巷道拉底等工作，为下一步的达标工作奠定了良好的基础。

>三、开展好各项安全工作

1、扎实开展隐患排查工作。按上级安全文件、指示、会议精神要求，每周由安检科牵头，组织各科、队专业技术人员对全矿各系统、各环节进行了全方位安全隐患排查检查，并通过现场检查和会议汇报等方式，对所查出的隐患和问题，以“隐患排查整改落实表”按“五定”原则落实，每周六前各队将整改情况上报，并通过安全员复查进行确认，保证了隐患和问题的整改到位。安检科、各级层领导齐心协力查隐患、堵漏洞，全月共查隐患150条，已整改132条有18条未到期；同时进行了班前隐患排查，由各队班组长对工作面进行了全面隐患排查工作，确保安全隐患得到处理后汇报调度室经同意方可组织生产。

2、继续开展人人抓“三违”。通过安全管理人员深入现场及安全监督、现场跟班查隐患，抓三违，并鼓励员工举报“三违”等方式来制止员工“三违”。全月查出个类违章22起，从习惯性违章到严重违章分不同性质，不同处理方式进行批评、说服教育直至罚款、坐矿举办的安全学习班，通过安全知识考试合格后方可重新上岗作业。从而规范了我矿安全管理，强化了矿级领导带班作业和现场作业人员、现场安全监督人员的责任，杜绝了员工习惯性违章现象，提高了员工安全素质，培养了员工养成遵章守纪的良好习惯；8月份我矿杜绝了轻伤以上安全生产事故，确保了矿井安全生产形势稳定好转。

3、继续开展安全质量标准化检查工作。依照国家煤矿安全监察局最新的《煤矿安全质量标准化标准及考核评级办法（试行）》及矿、各场所安全质量标准化检查考评标准细则规定，由安检科牵头组织各相关科室技术人员对全矿安全质量标准化进行了一次全面检查，并对所查出的问题下达了整改通知单，限期进行整改。通过检查、评分与工资挂钩进行了安全考核，形成了以质量促发展以质量保安全的良好机制。

4、加强安全教育培训工作。培训科组织开展了全员素质提升培训，通过考试合格后，使员工上标准岗，干标准，逐步提高员工业务素质和安全意识；加强了对“三违”人员的谈心帮教工作，对“三违”职工进行了安全心理教育，从而使他们认识到自己的错误与不足，帮助其改正不良的违章行为，消除他们的不良情绪，有效的规范了“三违”职工的作业行为，夯实了安全基础，确保矿井安全生产。同时安检科利用开班前会时间对各队进行安全知识培训，组织职工学习，并针对工作性质、特点，开展了各类安全知识及每日一题安全培训教育工作，每日的学习内容，职工认真的记录在每日一题笔记本上，并通过考核测试，不断提高职工安全意识。

5、继续督促开展了“安全生产知识竞赛活动”等各项工作，进一步提高了矿井防灾抗灾能力，防范生产安全事故，确保了安全。

6、扎实开展狠反“三违”活动，通过人人反三违、人人抓三违，查隐患，及时制止了违章、排除了事故隐患，提高了员工安全素质，确保了安全生产平稳运行。

7、加强了现场安全管理工作，重点对皮带运输巷、轨道运输巷现场监管，确保工程质量、安全生产。

>四、加强机电设备管理

1、根据《煤矿用防爆电器设备防爆性能标准》机运科组织人员对井下各电器设备进行了全方位的检查，杜绝了电器设备的失爆等现象。

2、督促对井下电气设备进行了防锈或更换。

3、完善了井下电气设备各种保护，加强了使用、维护、保养全过程监督管理，确保了安全运行。

>五、其它方面管理

对地面的各项工程（地面维修车间、职工宿舍房顶进行修建等）进行了有效安全监督，保证在安全措施、安全设施、设备到位的情况下，方可组织人员进行作业。

>下一步的工作打算

9月份要本着对广大职工高度负责的精神，进一步加强职工的安全意识教育，明确责任，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针，牢固树立 “从零开始、向零奋斗”“事故可防可控”等安全发展新理念，结合工作特点，进一步做好安全工作，为矿创造一个良好稳定的安全生产环境。具体做好以下几方面工作：

一是及时贯彻落实上级安全文件、指示、会议精神。

二是强化日常安全监督检查，组织好每周安全大检查及每周安全例会。

**长沙企业月工作总结16**

8月的工作即将结束了，在一个月的工作里，虽然没有什么突出的进展，但是工作也依然在稳步的前进中。

虽然说突出的进展没有，但是一些不错的订单还是有的。本月的业绩情况为……，比起上个月还是有了一定的进步。并且我也在这些工作中认识了一些新的客户，有希望能带来今后跟多的收益。8月的工作虽然没什么太大的变化，但是我也有在工作中积极的提升自己的能力，并为接下来的工作做好准备，相信9月之后的情况会有不一样的发展。对此，我现在讲8月的工作做以下总结记录，以保证之后的工作能顺利进行。

>一、自我能力的提升

作为xxx企业的职员，我的目标方向一直都没有变过，向上努力就是唯一的目标！但是向上就需要向上的楼梯，如果没有，我就自己搭建出来！

8月中，我依旧在不断的提升自己的工作能力，积极的维系自己和客户间的联系，并想办法提高自己的口才能力和对人的观察能力，同时对公司产品的了解也在不断的加深。8月中，我的业务水平有了很大的提升，给我的工作带来了不少的优势。但是我知道，这样还是远远不够的，看着排名上比我更高的同事，我就知道自己并没有把工作做到最好。虽然现在还没有做到，但是总有一天我会提升上去的。

>二、对客户的联系

现在我的客户也是有不少，每天仅仅是维系顾客就已经是占去了很多的时间。8月中我抽时间将现有客户的情况做了分类，也做了一个详细的计划，对客户的方案也有一定的差异，以此稍微降低了一些我的工作压力，但是这样的放发始终过于机械化，我还是需要更加强化自己在这方面的能力，或者是优化客户名单。

>三、做好新客户的开发

要想开发新客户，就要让对方对自己销售的产品感兴趣，虽然流传着一句“没有卖出去的商品”但是这句话是对销售来说的，要做到没有卖出去的商品，那么选择好适合的客户也是非常重要的，不会需要的顾客，即使用上三寸不烂之舌说出舌灿莲花的蜜言，到最后也只会给自己带来一个负面的回馈。

所以，选好客户是最重要的，不能只是看着能不能卖出去，当然这点也很重要，但是更重要的是看着是否能通过这位客户开发出一条销售线来。

8月中，共开发新客户x名，其中xxx、xx等顾客有更深一步开发的价值。在9月中，这也是主要的维系客户。

>四、结束语

我的工作态度是，做好自己的工作，但是有机会也绝对不会错过。这样的准则让我在工作中不断成长，今后也是如此。

**长沙企业月工作总结17**

迎着五一的热潮，我们在充分的调整休息后，热烈展开了五月的工作任务。虽然天气炎热，但我们的工作热情却更胜一筹。

转眼五月过去，因为假期的缘故，我在这个月的工作前也好好的对自己这个月的工作方向做了调查和计划，让自己能更加有条理的处理好自己在工作中的任务，不仅严格完成了工作，也让自己的能力得到了不少的成长。以下是我的个人工作情况：

>一、工作方面

随着漫长假期的结束，我在一开始工作的时候还没能重新回到状态。但很快我们在工作岗位上也回过神来，并积极的开展自己在五月份的工作计划和目标。

在后来的工作中，我开始更加严格的在工作上要求自己，认真对待岗位上的每一项任务，并认真执行领导的教导和要求，在工作的中积极的改进自我，追求更仔细、更严谨的业务态度，努力取得了较为出色的成绩。

在5月的工作上，我因为自身的努力在工作成绩上取得了不少的提升。但更重要的是，我也认识到了自己在工作上一些的细节上的问题！这些都是我前进道路上的阻碍，是我需要积极提升的存在！

>二、自我提升

为能在这个月的工作上有更好的表现，除了提前制定自身的工作计划外，我也通过假期和平常空闲的时间，对工作进行了一些整改和反思。尤其是五一的那段时间里，漫长的假期不仅是我身心都得到了调整，也让我有机会好好的正视自己在过去的不足，并开始学习更新自己的办法。

此外，各位领导同事在这个月里也我同样给我带来了不少的帮助，因为有大家的帮助，我也才能避免工作中的一些错误和不足，并进一步的改进自己。

>三、工作的心得

面对自己的工作，我一直保持着极高的热情和奋斗精神。这给我的工作带来了不少的成绩，也让我在面对工作的时候能保持良好的个人态度，认真的处理好工作职责。

但近期，我返现自己在工作中有不少问题都是因此而起，再仔细的反思和梳理后，我进一步认识到，在工作中不仅仅需要积极和热情，更需要细致和耐心！对于今后的工作任务，我会继续保持自己的热情，并让自己更添一份细心，努力将工作的内外都处理好，能保证自己能以优质的努力，为公司做出贡献！

**长沙企业月工作总结18**

在过去的5月份，回顾全月的工作，在公司领导的大力支持下以及在各部门的同仁的协助与配合下，保安队全体队员齐心协力为公司的安保做出贡献。在本月的工作中，虽然取得了一些成绩，但是，我们不能有一丝松懈，我们员工存还存在一些不容忽视的问题，现将部门5月份工作情况总结如下：

>一、充实队伍建设

5月份新进x队员，对于新进的x名队员，每名新队员指定一名老队员对其进行岗位工作的熟悉，一个星期之后全部能够上岗作业独立处理问题。

>二、加强劳动纪律管理、增强队员的纪律观念

加强了对队员纪律的监督与管理，让队员时刻牢记纪律，严格遵守各项规章制度，认真履行自己的工作职责，从而更好的为公司服务。

从本月以及前几个月的劳动纪律方面可以看出：我们的队员在这方面思想上有些松懈，包括一些基层领班，在岗位上未能更好的发挥主观能动性，例如：苏生在多次巡厂中发现队员用手机看电影、看小说、打游戏等显现层出不穷。针对这种现象，在多方面进行了纪律整顿，在班前班后会议上队长谈及遵守劳动纪律的重要性，对我们的队员敲响了思想上的警钟。除此以外针对发生的事情制定了相应的对策，上班之前所有队员的手机必须全部上交有队长统一管理，下班之后再分发给队员；其次，队长加强对岗位的巡逻，一旦发现违纪问题，按照规章制度严肃处理。从思想和根源上抓队员纪律问题。

>三、加强培训，提升队员素质

按照培训计划，每周对全体队员进行队列、体能等方面的训练，提升队员的形象，同时，培训队员的沟通能力，突发问题的处理能力，通过现场案例告诉队员突发事件的处理。

>四、加强着装管理，提升保安形象

按照队员着装标准，每天上班时，队长对所有的队员的着装进行检查，发现着装不整现象立即严肃处理，通过整顿，目前保安形象已经提升一大截，当然，这个工作需要我们持续的坚持与努力。

>五、配合内保及安全组进行相关的演习及应急活动

20xx年x月x日保安在巡逻时发现主厂天面有浓烟冒出，立即拨打厂内报警电话，并在第一时间配合内保、安全组的灭火及人员疏散，成功疏散xx、xx员工。

>六、车辆及闸间人员进出管理

在班前、班后会议中多次强调岗位执勤队员都要严格按照闸机进出人员的规定操作，具体情况如下：

1、xx岗位严抓员工仪容仪表，对于不符合仪容仪表规范的员工规劝其换好着装之后再允许其进入厂房上班；严查员工携带香烟、打火机等现象；上班期间有员工外出，必须出示由部门出示的合格出厂纸；针对x、x外出携带的工具，保安将一一进行核查。

2、xx角岗位严格对人员进出进行管控，同时对进出的疏散停靠在门口的摩托车保证道路畅通，监管场内的车辆行速不超xx；员工携带行李出入必须出示放行条。

3、大门岗位严格按照要求监督人员出入，所有人员进出必须打卡；对送货车辆和来访供应商、访客及时登记并核对信息，做到准确无误。

4、私家车棚、三期钻房、新废水站、电影棚岗位保安按照岗位职责要求巡逻，发现问题及时处理解决。

纵观看待部门工作，保安部虽然出了一定的成绩，但离领导的要求还有差距，需要在今后的工作中不断学习，不断积累，不断总结经验，需要更加努力，争取在新的一年里为保障公司的平安做出新的贡献。

>七、目前存在的问题

1、在培养队员应对突发事件处理能力方面不够；

2、个别队员服务意识差，履行职责能力差；

3、队员纪律涣散，队员在岗位玩手机现象时有出现；

4、部分队员沟通能力差，不能和员工进行很好的沟通。

>八、6月份工作计划

1、继续抓紧抓好部门的劳动纪律，加强检查力度，每班队长每半小时对所有的岗位进行一次巡查。

2、抓紧新人培训工作，做好部门应急准备工作。

3、继续抓好落实安全检查工作，做到组织到位、检查到位，整改落实到位。（针对进入夏季，严格按照员工着装标准进行检查，对于不符合标准的员工规劝其换好着装之后再去上班）

4、进入夏季做好队员的夏季高温防暑工作；

5、进入雨季配合安全组做好防洪工作；

**长沙企业月工作总结19**

新的一年的展开，我便是以新的状态来面对每天的工作，当然在这样的时刻也是应该要摆正心态，以更好的`状态来促成我的成长。一月份的我在思想上上已经全面的革新，更是以企业对于员工的新要求来严格的约束自己，认真的完成好企业领导所安排的事项。对于企业全新的计划也是在慢慢的开始实施中，而我更是在自己的工作岗位上为自己的工作制定了计划，也是希望自己能够跟随着企业的成长而成长。不管怎么改变，在工作上保持认真严谨的态度还是没有改变，认真的做好自己的工作，努力为自己新的一年的成长去做更多的奋斗。

**长沙企业月工作总结20**

>一、工作概述

主要是根据上级部门或主管的指令对物流组装进行组织、安排、管理，以达到按时、按点的完成相关的工作任务。

>二、本月工作内容

保质保量的完成上级安排的组装、发货任务。

>三、本月存在的问题

由于所辖的工作区域广阔并不具备独立性导致‘5s’管理困难。非本岗位职责的问题比较头疼：smc各种板材的生产供应问题、smc模具保管生产问题、仓库物资供应问题、smc框架设计问题等等搞得我管也不是，说也不是，真是左右为难。

>四、本月工作心得

管理业务水平有待提高，要戒急戒燥，学会忍耐，不要得罪他人，做好自己的分内之事，学会眼不见心不烦，嘴不多，脚不闲，保持跟同事和睦相处。学会等待，时间不是我一个人的，是整个生产流程中各管理人员的客户服务意识决定的。整个生产流程缺少信息整合和统筹安排，导致生产协调和生产环节严重脱离定单型的管理目标。求数量而没有真正的控制生产环节的控制点，生产物流的控制也仅仅是盲目的.流入最后的组装工序——问题的沉积、返工、推迟发货等。现场管理也仅仅体现于电话，组织的分工脱离于减少运输的总次数和总距离以及工序的时间间隔性。生产制造企业的生产产品的多样性和单一性，分散性等决定现场管理计划的变动性。管理人员的决断性和果断性，做人就不要做事，做事就不要做人。老板花钱清理来不是让你来制造问题的而是来解决问题的。也不是整天将老板作为自己的当箭牌：“有什么意见就去找老总，这是老总下的指令。”结果上道工序的生产问题都没有解决，而要下道工序完成生产任务，而且用“老总”来实现自己无能的“雄心”。没有调查，就不要下指令。有本事将自己的生产和计划搞好，不要让我们做一些返工的工作。

>五、本月建议

1、计划的实施控制必须加强，生产产品与所需物料必须核实。生产管理和协调者加强对定单所需物料的正确认识，提高协调的针对性和可靠性。

2、注意减少不必要的加班和组织浪费。

3、生产协调不是看生产者表面的现象而是看生产工作的实际内容和效果，分清重要紧急，重要不紧急，次要紧急，不重要紧急、不重要不紧急的生产先后顺序，成套性生产和生产计划的灵活性以及现场管理的核实性。

4、熟悉工序管理的基本原则：生产的配套性和时间性，物资供应配送的时间性。

>六、xx年xx月份工作计划

1、针对上月存在的问题加强自身的业务学习。努力提高自己的综合素质。

2、按上级的工作指令尽职尽责的组织好物流组装的工作事宜，保质保量的完成上级安排的工作任务。

3、按定单和生产计划调整和组织其他临时性工作。

4、努力做好“5s”的日常工作。

5、加强与同事之间的团结合作。

3、公司部门月度工作总结报告

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。

**长沙企业月工作总结21**

今年8月份调入xx物业管理处以来，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务。以下是八月份个人工作总结：

>一、自觉加强学习，努力适应工作

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，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，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我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，较快地进入了工作情况。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，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我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。

>二、心系本职工作，认真履行职责

认真核对财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了收支平衡和盈利目标的实现。做好每一笔进出账。对于每一笔进出账，我都根据财务的分类规则，分门别类记录在案，登记造册。同时认真核对发票、账单，搞好票据管理。搞好每月例行对账。按照财务制度，我细化当月收支情况，定期编制财务报表，按公司的要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情况。

在进一步了解掌握服务费协议收缴办法的基础上，我认真搞好区分，按照xx公司、业主和我方协定的服务费，定期予以收缴、催收，服务费已全额到账。合理控制开支。合理控制开支是实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，积极协助管理处主任当家理财。特别在经常性开支方面，严格把好采购关、消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化建议。

>三、主要经验和收获

只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位。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。只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责。只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

**长沙企业月工作总结22**

时光飞逝，转眼间在宜通工作已有一月有余，回顾这一个月的工作，虽然时间短暂，却是感触很深，收获颇丰;同时也发现了许多自己的不足，让我不断的反思、进步。这一个月在领导和同事们的关怀和指导下，我从最初对公司、产品及业务一无所知到现在基本了然于心，而在这个过程中最让人庆幸的莫过于能够结识这么一群可爱的同事们。下面我就对这一个月的工作从两个方面进行一个简单的总结。

1、工作任务方面

来到公司之后，尤其是作为一个销售人员，最当务之急的莫过于尽快的熟悉公司的产品以及各种业务。可能由于在上家公司养成的坏毛病，我一直处于一个拖延的过程，对自己的要求并不那么严格，这个过程中特别感谢贾昆贾总对我的严格要求，让我在工作过程中能够时刻的保持紧张感，将压力转化成主动学习的动力，从而快速的熟悉公司的产品、业务。

在贾总培养我们的过程中，他很善于调动我们的积极性，同时能够把我们需要了解的东西非常生动的传授给我们，在这个布置任务-培训讲解-个人演练-集中考核的过程中，我和一起来的同事快速的熟悉了公司的各种产品以及业务，同时我们也看到了贾总的能力，更加坚定了跟着贾总的脚步往前走的想法。

我已经学习了调度系统的配置、产品终端的参数及配置、整体系统的操作、竞争对手的优劣势以及各个行业的业务知识，大致能够结合行业的业务知识进行系统功能的讲解，当然，作为销售人员来讲，与客户面对面的交流才是最重要的，我需要把目前学到的东西灵活的运用到各个场景中，后续的就是需要更多的跟客户进行实际接触，在实战中不断的完善自己，希望能够尽快为公司创造效益，实现自己的职业目标。

2、公司文化方面

从最初的面试到这一个月的学习过程中，周围同事们的乐观、包容与公司和谐如家庭般的工作氛围一直是让我印象深刻的。在入职当天，人事部门就组织了关于公司文化及发展历程的培训，通过培训，我也大致了解了公司的业务方向，认识了各个部门的领导，这为我之后快速的融入整个团队打下了坚实的基础。

在这一个月的学习过程中也感谢我的导师秦昊，以及公司的各位同事们，感谢他们尽心尽力的帮助我们解决遇到的各种问题，同时积极主动的帮助我们学习各种知识。进入公司这一个月，我最大的感触就是公司的上下级界限没有那么严格，除了在布置任务时，其他时间真的是可以跟领导像朋友一样聊天的，这在之前的公司简直是不可想象的，而且作为公司的一员，我们可以直接参与到部门甚至是公司的决策会议中去，虽然我们很少提出什么好的建议，但是这对我们的发展都是很有利的，我个人来讲特别喜欢这一点。

同时公司的文化氛围是比较浓的，虽然我来的时间比较短，但是通过我们的“今日宜通”就能看出公司真的是人才济济，在这方面我还需要加强学习，争取早日追上大家的脚步。进入到宜通之后，我所感受到的优点远不止此，但是与此同时我也感觉到部分同事工作的积极主动性并没那么高，在这方面还是有提升空间的;另外可能我们来的时间不长，所以感觉公司集体性的活动并不多，也希望公司今后能够更多的安排一些集体活动，不然感觉跟大家的交集除了工作就没什么别的了。

总之，能进入这个宜通这个大家庭，我深深的感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，更好的为公司工作。接下来的日子里，我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，与大家齐心协力，保障公司能够快速发展、蒸蒸日上，与公司一起走向美好的未来。

**长沙企业月工作总结23**

一眨眼，一月份就这样不见了，春节即将到来，我们每个人心里都是非常兴奋的，但是冷静下来之后，才发现这20xx年已经开启了，这不免让我又有点焦虑了。一月份也快要过完了，回首看去，仔细翻找之下，发现自己在这一个月也得到了一些成绩，但也有了一些小失误。这份工作让我每次都可以清醒的面对自己，这让我看清了很多问题，从而也有了一些成长。面对今后的时间，我认为我应该给自己好好的总结一下，也规划一下未来。在此，我想先将自己这一个月的销售情况做一个总结，希望领导也可以多加指点。

>1.销售方式上面的改变

销售这份工作是一件非常考验人耐力的工作，我也刚刚进入这公司不久，之前在其他公司做销售的时候，我就已经感受到了销售带来的压力，但是我还是想在这份工作上继续努力一把，后来我听闻我们公司的销售是做的非常好的，所以我就来到了我们公司，也很荣幸真的加入了这个团队，所以在这里，我不得不拿出自己全部的实力来，去证明自己。也通过借鉴和学习，不断的强化自己。这一个月我就在销售方式上进行了一些修改，业绩方面也有了一些提升，更是让自己也感受到了一些关于销售这份事业的魅力，这个月自己所作出的改变有了一些成绩，是一件可喜可贺的事情，但是接下里的日子不可骄傲，更应该沉下心里，努力往前探索。

>2.销售态度上面的改进

现在这个时代，无论什么，我们都应该在服务态度上下功夫，太多的人越来越注重对方的服务太毒了。所以不论怎样，我们都应该在自己的销售态度上逐渐改进。每个人都是有脾气的一个个体，有时候也许对方无理取闹一些，硬要纠缠的话，也许我们每个人都没有办法控制好自己的情绪，这时候考验的就是我们的职业素养了，所以对待这份工作态度，我们是需要重视的，这一个月我也保持了一个良好的态度，在业务上面力求上进，创造新业绩！

>3.对待工作的热情有所提升

对于销售这份工作来说，我认为提高业绩最便捷的办法就是提高自己对工作的激情。有时候我们会遇到很多挫折，就像这个月我的其中一个客户突然退单，这件事情让我困扰了很久，因为这个客户，是我谈了很久才谈下来的。这样突然没有了，确实大大的打击了我对工作的热情和激情。我也人事调，当我们遇到一些问题的时候，要及时调整好自己，这样才能确保今后工作的正常执行。

**长沙企业月工作总结24**

来到公司已经有一个月时间了，一个月的工作，让我得到了成长，更让我收获了工作的的喜悦，接下来我这一个月进行总结。

>一、工作心态

来到公司的时候，一切都感觉到是那么的新鲜，一切豆干到好奇，刚来到公司是是以一个局外人的角度去工作的，因为处在一个新的环境中难免有些不适应，因此对于这样的新环境我们就会感到有些拘束，还有对陌生的一丝担忧，在工作的时候能够很好的投入工作，有不熟也有害怕，更有紧张，这是刚刚来到公司是的感受，但是随着时间的延长，慢慢的对公司的一些工作环境，对公司的事物，慢慢接受，不在像开始的时候，那么拘束，那么的感到不自在，因为已经开始融入到这个集体，把自己真正看做是公司里的一员了，在工作时的心态变化也是非常明显的，又陌生到适应，是个渐变的过程，一个月的时间已经完全让我们调整好了，经过实际的工作训练对待工作的态度，发生变化了，也适应了工作。因为我们是新人，公司是全新的，工作是陌生的，更有很多陌生的同时，在这期间我们需要做的就是就是适应，熟悉环境让自己一颗挑动的心，能够快速的平静下来。

>二、学习提高

在这一个月里我们的主要任务就是学习工作，我们掌握的知识，技巧个方面都存在不足，又有么明显的缺憾，因此只有通过不断的去学习，去加强才能够获得成功，才能够取得胜利，学习培训的一些基础工作常识，熟练工作的内容，适应工作岗位，掌握工作方法，虽然在这些工程中我们都会得到公司的指导和帮助但是并不是每次都能够做到全方位的指导，有些地方需要我们去自己学习，去想一些有经验的人去请教，通过这样来解决自己的问题，提高自己的工作水平，不断的在工作中去努力去学习，因为我们只有努力多学，多问题才能欧股把工作做好，才能够更快速的在这个月打好基础，让以后的工作之路，走的更顺利。

>三、不足之处

我们刚来到企业很过时候做的事情都是笨手笨脚，因为我们并不熟练，因为我们还在磨合阶段，我们的经验不足，是明显的，新人和老人的差距从日常的工作就可以明显的看出来，无论是从工作的时间长短，还是工作的效率，或者工作的结果都是存在很大差距的，多需要我们慢慢赶超，不断的向前迈进，我们对工作的认知也存在很多的问题，掌握的知识也是明显不足的，都是需要及时补充的，只有不断的去增强，去改进才能够有所成就。

虽然来到公司只有短短的一个月，但是却让我真正的融入到了公司，让我有了自己奋斗的目标方向，让我找到了栖身的港湾，是我可以去尽情的投入工作。

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