# 每月的工作总结

来源：网友投稿 作者：尘埃落定 更新时间：2024-06-13

*每月的工作总结（通用12篇）每月的工作总结 篇1 时间一晃而过，寒假就过去了，幼儿园也迎来了开学迎新的时候，2月份无遗是一个学期当中最忙的一个月，我一个在幼儿园干了三年的班主任，这一个月的工作下来我也是感觉到了吃力，但是我作为幼儿园中(2)...*

每月的工作总结（通用12篇）

每月的工作总结 篇1

时间一晃而过，寒假就过去了，幼儿园也迎来了开学迎新的时候，2月份无遗是一个学期当中最忙的一个月，我一个在幼儿园干了三年的班主任，这一个月的工作下来我也是感觉到了吃力，但是我作为幼儿园中(2)班的班主任，让孩子们顺利的入学，自己顺利开展教学工作，这些都是义不容辞的，以下就是对于2月份的工作总结：

一、新生入学、活力充沛

2月3号是我们新生开学的日子，我这一天也是早早的穿好园服在幼儿园门口接待家长和孩子们，一个月不见孩子们多多少少模样也是小有变化，但是对我这个老师的爱还是一样的，每个孩子都会亲切的叫老师，整个幼儿园生气十足，基本上就没有出现幼儿哭闹的情况，在我的教导之下，孩子们基本上都是十分喜欢幼儿园的生活。今年班上来了三名新生，走了一个学生，总得来说中(2)的规模又大了起来，这也就意味着我肩上的担子更重了。班上应到三十二人，实到三十四人，集合在教室点完名，就开始让他们说自己假期里好玩的事情，一下子教室里的气氛显得十分的活跃。

二、开学典礼、声势浩大

幼儿园对于开学典礼的事由并没有分配什么工作任务给我，当天我带领着中(2)的孩子们列成了一个整齐的方队，认真的听着园长的讲话。我班上的学生会场秩序是的，因为这一点我也是有教他们，在一定的场合就得守一定的规矩。没想到我们班在上学期的表现优异，获得了由园长亲自颁发的“优秀班集体”奖状，全幼儿园所有师生都无一例外，全部到场，升国旗，行注目礼，大家一起齐唱国歌的那个气势现在还回味无穷。

三、教学开展、进入正轨

针对上学期他们的表现，我跟教导处的主任仔细的商讨过，最后决定给中班的幼儿们新增几门课，分别为手工能力课、身体健康课，并且给语言养成课增加难度。做出以上的更改主要还是看在他们的接受能力很强，也是时候交给他们更多的东西了，手工课在2月份也是第一次出现在他们的眼前，但是学生们的反响很好，都十分的喜欢这门课，他们对此产生了极其浓烈的兴趣。身体健康课也是每个幼儿应该了解的知识，目前二月份的课程里只是教会了孩子们学会正确的饮食方式以及生活上讲卫生的好习惯，他们现在吃饭的时候，再也没有狼吞虎咽或者是慢吞吞的了，效果还是很明显的，现在他们还学会分辨哪些蘑菇是不能吃的，哪些是能吃的。

二月份的工作并没有发生什么阻碍，十分顺利的完成了，学生们的学习也进入的正轨。

每月的工作总结 篇2

\_月工作总结

五月份工作业绩不是很理想，带着压力走进了\_月份，从月初起想象每一天都是月底的最后期限来冲刺，心里定下一个目标，没有退路的去完成，想放弃的时候再逼自己一把，实现的时候才发现原来失败的理由都是种.种借口。

打不出意向客户从前总是抱怨打不出意向客户，上班到下班，为了打电话而打电话，下班打卡的时候抱怨一句，没有意向客户，现在才发现是没用心去打，目的性太强让我的表述过于直接，只会让客户和自己的距离越来越远，做不到沟通，更谈不上成单。

逼单技巧不能灵活运用客户总有各种理由推脱，而我总是一味的被客户牵着走，有时甚至为客户找理由，时间一长，客户没兴趣了，有可能的单子也黄了。

不能让客户记住没有把自己成功的推销给客户，意向客户很少，竞争者很多，做不到跟踪，又没有自身优势，总容易把客户跟丢了。

把握不好意向客户花费很长时间投入很大精力跟踪的客户，到头来发现不是关键人导致最终把机会拱手让人已经发生了三五次，甚至跟踪到最后发现客户早已合作。而对于某些客户没有足够的敏感度而错失良机也一再发生。

失败固然能总结教训，但一次签单也能让人从中总结出经验，希望已经到来的\_月我能总结以往的经验教训灵活运用谈单技巧顺利完成目标任务。

二\_月工作计划

\_月份我的目标任务是18000，分配到每个周就是月初一周一张月中两张，月末才能顺利完成任务，本月及以后我要牢记以下几点;

1.保证电话量每一个电话都用心去打，才会被客户记住，把握好每一个客户，既然客户把电话打回来，肯定是有意向，一定提醒自己不要忽视。

2.不要把时间都放在挖掘下一个意向客户身上，及时回访很重要。对于心里认定为AB类的客户一定要及时约见。

3.把握好时间，趁热打铁，单子不签回来随时都会发生变化，客户不急灵活运用方法逼单。

4.多和同事打打配合电话。

\_月已经开始了，一切清零重新计时，我会把每一天当做最后一天按部就班的去完成任务。

每月的工作总结 篇3

\_\_月份，我党支部按照公司党委和生产指挥中心党总支工作总体要求，围绕矿队的安全生产中心，抓党员在安全生产的先锋模范作用，抓企业文化和廉洁文化及职工素质的全面提高，各项工作取得了较好的成绩。下面就\_\_月份的工作做以回顾总结。

一、本月支部工作总结

(一)完善制度，发挥堡垒作用

在前期的各项制度的落实中，发现了在现场管理，存在部分问题，党支部结合公司的党建大检查的机会取长补短，扩展思路，不断调整完善，来充分发挥党组织的堡垒作用。

(二)做好党员干部先锋模范作用

本月，我们党支部主要开展“四风”自查专题民主生活会活动，会议上党支部党员以及队组副队以上管理干部，对照习近平总书记“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总体要求，特别是“四风”方面，认真开展了批评和自我批评，批评中同志们对自身的不足做出了深刻反省，并制定了详细的整改方向，使支部党员在思想认识上进一步提高。

(三)、积极开展企业文化建设和党风廉政教育全面加强工会和其他各项工作的开展

按照矿企业文化建设的要求，我们不断在职工中开展创先争优活动，把班前礼仪不断规范发挥其作用，坚持抓职工的个人素养，安全文化理念，从思想上让职工认识到安全工作的重要性。

(四)落实队务公开，给职工一个明白。支部坚决要求各项队务及时公开。如每天班组工作量和职工得分明细要求验收员在升井后及时出台，在次日班会前，工人就能看到头班挣多少分，有问题的及时整改;根据队设计的制度落实登记台帐到月底及时向职工公开，对于有凝问的在做工资前队里及时纠正;要求公司各项罚款及时在黑板上公布。

二、当前工作中的问题

就总体工作看，虽然做出了一些成绩，但与公司快速发展的形势不协调，存在较大的差距，表现在工作中创新不足、作风不实、抓不住重点，一些制度落实不力，造成办事拖拉，效率不高，再一个职工队伍整体素质不够高，文明行为有待进一步加强，将是一项长期的工作，要求我们要坚持不懈抓下去。

三、下一步工作思路及措施

在下一步的各项工作中，我们党支部要不断总结经验，找出不足，跳出按部就班的框框，在各项工作中善于思考、不断创新，少说多做，抓好开展以思想建设、能力建设、作风建设为主要内容的专项活动。严格按照文件要求的各个活动阶段进行实施，同时积极开展争做“五好”共产党员活动，把支部建成引领、凝聚、安全、发展、创新、保障有力的坚强战斗堡垒，把党员队伍建设成为政治坚定、业务过硬、勤勉敬业、作风优良、业绩突出、品德高尚的先锋队，努力发挥好党支部的战斗堡垒作用和党员的模范带头作用，加强党员干部的反腐倡廉和教育、深入持久的抓好安全生产这条全线和职工培训这个基础工作，下大力气抓好安全质量标准化工作，促进全队工作安全完成。

每月的工作总结 篇4

通过在马可波罗这段时间的工作,发现自己各方面欠缺的东西很多,包括适应能力抗压能力语言表达能力应变能力都比较差,这些自身问题我必须在最短的时间内克服掉,将这些负面的影

响转化为工作中的动力源泉.

问题对策:

端正心态,把每天的工作当做生活中的一种乐趣,一种收获.坚持每天鼓励自己别放弃,别让自卑影响心情.

虚心请教同事,多提问,多学习,多记录,改变自己最大的缺点.坚定所定的目标,与内心作斗争.不完成目标誓不罢休.

严格要求自己的行为,用心去做工作中的每一件事.争取做最好的自己.

每天要反复告诉自己,我一定是最棒的,我一定能行,别人能做到的事情,我辛红平照样可以做到,只是在于时间的问题. 日工作详细如下:

一日之计在于晨,每天早起,学习经典话术.

早晨8:20之前务必到公司,做一天的工作准备.

9:00----11:00开发新客户,至少1小时以上的通话时长,意向客户(2个以上)!

11:00---12:00跟踪老客户,争取提高客户信任程度!

中午放松自己,保持下午工作中精力充沛.

\_:00----18:00跟进订单,开发新客户,至少3小时以上通话时长。

保持每日通话时长在4小时以上，意向客户不可少于5个以下。与客户沟通中遇到的棘手问题，在这个时间里跟同事或主管请教，当天问题，当天解决，绝不留在明天。

每月的工作总结 篇5

一、工作作风不严谨

在管理上疏于放松，刚担任班长以来对班员的管理过于宽容，不严厉，太过于人性化，总是想让班员在很简便的环境中工作，正因为这种想法，纵容了班员，导致了班员随心所欲，所以出现了\_\_\_的睡岗，这一现象严重影响了工段和班组的利益，使班组的成绩与其下滑，这只能充分体现了自我在班组推行九大模块不梦想，更谈不上推进，这些职责只能是班长的职责，没有认真宣贯，落实，督办和检查，所以出现了以系列的不正常现象。

二、工艺指标的执行

我班在工艺指标上均能按照正常操作程序进行执行，在工艺指标上执行的是我班主操，\_\_\_，在相比之下比其他主操要好些，在炉温控制方面，翻炉要少些，可是在炉温考核上，我班两个主操，超温比较多，班组在这方面丢分比较多，没有占到优势，没有为班组争到荣誉。

三、巡回检查

在这方面，在那里要提出表扬的是，我班巡回工，\_\_\_，在上班期间能够认真巡回检查，在一次上小夜班中，他能及时发现汽轮机，振动的突然变化，能及时的向班长反映，并能及时的处理，倒风机，避免了气机事故的发生。

四、区域职责制

我班在区域职责制方面，均能做的比较好，尤其是我班的出渣师傅们，在那里要提出表扬的是我班出渣工，\_\_，在上班期间，他能主动的维护自我的卫生区域，在一次，他能主动的将自我区域的水沟清理淤泥，受到了工段领导，\_主任的表扬，为班组争得了荣誉，其次就是我班除渣工，\_\_\_，他是一个做事比较踏实的教师傅，在班期间，他能明确自我的职责，灰门泄露方面维护的比较好，能主动的搞好自我的区域卫生，受到了\_主任的表扬，为班组争得了荣誉。

五、隐患治理方面

我班能及时的发现和处理隐患，在输灰系统，输灰工\_\_\_，在仓泵运行中投入运行，比其他输灰工要好些，没有出现堵管现象，发现泄露能及时向班长反映，并能及时配合机修工进行。

每月的工作总结 篇6

开学的这个月工作是繁忙，但我也是有条不紊的去把2月份的小班工作给做好了，小班的孩子是刚经过一个春节再次的回到幼儿园，也是还有一些的不适应，但同时从他们的小眼睛里也是可以看到一些期盼，我们老师也是挺想念这群小家伙的，虽然闹腾，但是乖起来也是特别的可爱，我也是要总结下这个月的一个工作。

一、教学工作

开学刚好是有一个元宵节的，所以我们也是做了元宵佳节的一个活动，小班的孩子也是去了解了元宵节是个什么样的节日，同时通过包汤圆，做元宵的花灯一系列的活动，让孩子们是了解到这个节日的意义和乐趣，孩子们也是通过这个活动，更好的融入到幼儿园新一个学期的生活学习之中来了，开始渐渐的脱离了在家里的那种状态，回归到幼儿园以前的生活学习之中了，一个月下来，孩子们的心思也是沉了下来，不再闹腾着要回家，或者怀念春节的快乐时光了，毕竟幼儿园的日子也是非常快乐开心的，而且有自己好朋友们一起上课，一起活动。

二、卫生工作

2月是开春的日子，冬天渐渐远去，而春天也是即将来临了，这个时节天气是非常多变的，有时冷有时热，而且也是容易孩子们生病的阶段，作为老师，我们每天都安排量体温，确认孩子们的身体状况，同时对于园区内也是做好消毒，卫生的工作，确保孩子们是健健康康来园区学习，回去也是健健康康的，一个月以来，除了几个小朋友有轻微的感冒之外，其余的孩子都是非常健康的。在园区的餐饮方面，我们也是非常的注重，确保孩子们吃得好，而且营养丰富，天气好的时候多做户外的活动，锻炼孩子们的身体，让他们有更好的抵抗力也是可以避免疾病的发生或者感染。

三、家长工作

新的学期，我们也是继续的和家长们沟通，了解孩子们在假期的一个生活，同时组织了一次亲子的活动，让孩子们感受到和爸爸妈妈一起玩乐的快乐，毕竟平时的时候，孩子父母都是在工作的，孩子们也是没那么多的时间和父母一起玩耍，通过这些活动，也是让家长们更加的了解孩子们，而孩子们也更加的爱自己的父母。而只有家园一起教育孩子们，才能更好的去让他们成长，有更好的进步，养成的好习惯也是去更好的可以坚持下去的。

通过了一个月的小班工作，孩子们是熟悉了幼儿园，而我们的老师也是更加的要去进入到小班工作的一个状态，在今后的小班工作之中，我们是要继续的来努力，把孩子们去教好，让他们是得到更好的成长，同时也是要在小班教学之中提升自己的教学水平，把小班工作做得更好。

每月的工作总结 篇7

我们公司领导的正确带领下，在全体员工的共同努力下，各部门通力协作，通过全体工作人员的共同努力，克服困难，努力进取，圆满完成了\_\_-\_\_下达的销售任务。在新春即将来临之际将 \_\_年的工作情况做如下总结汇报：

一、销售情况

\_\_年销售\_\_-\_\_，各区域销量分别为。

二、营销工作

为提高公司的知名度，树立良好的企业形象，在我们和客户搭建一个相互交流、沟通、联谊平台的同时，把更多的客户吸引药店来，搜集更多的销售线索。 \_\_年本部门举行大小规模促销活动17次，刊登报纸硬广告\_\_篇、软文\_篇、报花\_\_次、电台广播\_\_-\_\_多次并组织销售人员对已经购产品用户进行积极的回访，通过回访让客户感觉到我们的关怀。

三、信息报表工作

报表是一项周而复始重复循环的工作，岗位重要，关系到\_\_-\_\_公司日后对本公司的审计和\_\_-\_\_的验收。

以上是对 \_\_年各项工作做了简要总结。

本人从事该行业已有一年多的时间，在实际工作中发现了自己存在的不足和某方面能力的缺陷，现对于\_\_年的工作计划做如下安排：

1、详细了解学\_\_\_-\_\_公司的商务政策，并合理运用，为产品的销售在价格方面创造有利条件。

2、协调与\_\_-\_\_公司各部门的工作，争取优惠政策.加强我们的市场竞争力。

3、每周去药店与促销员沟通交流，了解产品销售情况，安排日常工作，接受销售人员的不同见解，相互学\_。

4、销售人员的培训，每月定期产品知识的培训学\_，以提高销售人员的销售技能、服务技能、团对意识、礼仪等。

5、合理运用资金，建立优质库存，争取资金运用最大化。

7、根据\_\_-\_\_公司制定的销售任务，对现有的销售人员分配销售任务。

8、一日工作模式，俗话说的好，好一日不算好，日日好才是好。

每月的工作总结 篇8

不知不觉间，来到\_已经一年多的时间了，在一线的工作当中，经历了很多的酸甜苦辣，认识了很多良师益友，获得了很多经验教训，感谢领导给了我成长的空间、勇气和信心。在这一年的时间里，通过自身的不懈努力，在工作上取得了一定的成果，但也存在了诸多不足。回顾过去的一年，现将工作总结如下：

一、工作总结

在从来到公司到现在的时间里，先从\_店的一名导购慢慢成长为\_店的店长，从一名小员工升为领导层，思想上都发生了绝对性的变化。已不在是站在自己的位置上思考问题，而是要站在公司的立场上和手下员工的立场上思考问题，想的更全面一些了，会替他人着想了。

二、在工作上主要存在的问题有：

在工作初期，对工作的认知程度不够，缺乏全局观念，缺乏自信心，对工作定位认知不足，逻辑能力欠缺，结构性思维缺乏，不过我相信在以后的工作中，我会不断的学\_和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的流程。

对人员的管理能力欠缺，对市场的调查不够，对竞争对手的了解不全面，从而未能做出的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学\_总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

三、工作心得：

在这一年多的工作与实践当中，我参与了许多集体完成的工作，和同事的相处非常紧密和睦，在这个过程中我强化了最珍贵也是最重要的团队意识。在信任他人和自己的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克，战无不胜。

这年的工作中，所有的工作都是一线二线一起完成的，在这个过程中大家互相提醒和补充，大大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把信息处理的及时、清晰。

领导要求工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在这种心态的指导下，能够积极自信的行动起来是后半年我在心态方面的进步。

现在的我经常冷静的分析自己，认清自己的位置，问问自己付出了多少;时刻记住工作内容要精细化精确化，个人得失要模糊计算：出了风险要及时规避，出了问题要勇于担当。

三人行，必有我师，与身边同事的合作更加的默契，感谢他们对新上任的我莫大的支持与鼓励，感谢他们的不离不弃，他们都是我的师傅，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸在刚上路的时候有他们在身边。我一定会跟她们凝聚成一个优秀的团队，做出更好的成绩。

四、工作教训：

经过这半年的工作学\_，我发现了自己离一名合格的店长还有差距，主要体现在工作技能、工作\_惯和工作思维的不成熟，也是我以后在工作中不断提高和磨练自己的地方。仔细总结一下，自己在半年的店长工作中，主要有以下做的不够好：

缺少对平时工作于业绩状况的总结，从开业到现在只七月份的活动“清凉一夏，低价A风暴”业绩还算可以，跟活动有很大的关系，全场六折加上特价中的特价产品，很是吸引眼球，之后价格回升，就再也没达到理想的额度。针对市场我应该主动向公司申请特惠政策，应该把被动变主动，用我们大品牌的产品低价攻击其他品牌，占据一定的市场份额。

跟员工的关系好是应该的，但缺少领导的气势，陈总一直教导我们“尊重自己就是尊重别人，别拿自己不当干粮”跟员工好的前提下，也要让员工听你的，尊重你还是他们的领导。有什么对公司不满的可以直接向你反映，再着重考虑怎么安抚、怎么汇报，平稳军心。此项也作为重点来提高自己。

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作\_惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

每月的工作总结 篇9

一、20\_年工作总结

很高兴在今年8月份加入了这个年轻有活力的团队，与公司一同成长。作为一名初次接触金融行业的电销人员，我从最初千篇一律、生硬的向客户推销产品，渐渐地到能够与客户分析时事，讨论利弊或是对在售产品作出专业解答，我可以很骄傲的说，我真的是与公司在一起进步。

在公司提供的良好工作环境下，我在不断学习行业资讯的同时，也在一步步积累自己的工作技巧和经验教训。通过各部门同事及领导的悉心教诲和指导，我渐渐能够熟练完成电销的日常工作，并对自己的工作通过各项记录和表格进行有效的反思和归纳总结，这些成长对于我来说都意义非凡。同时很感谢公司为我们提供各种专业培训，更时常在周例会上传授经验，分析热点和形势，这些都是弥足珍贵并值得我们反复思量的。

但是自己在之前的工作中，并没有很好地消化及运用，还是有很多不足，缺少客户的积累，以至于没有做出成绩，特此作出深刻反思及改善计划：一;对于老客户和潜在客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，便于稳定与客户的关系。

二;在拥有有限的客户资源的同时还要不断从各种渠道获得更多客户信息。三;要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能相结合，真正做到活学活用。

四;对所有客户的工作态度都要一样认真负责，但不能太低声下气，要给客户留下好的印象，为公司树立更好的形象。

五;客户遇到问题，一定要尽全力帮助他们解决，自己力所不及的要积极寻求同事们的帮助。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

二、20\_年工作规划

回望过去，展望未来，在新的一年里我对自己做出了如下规划，并将在自身的努力和同事们的监督下，严格要求自己：

1：每周要增加5个以上的新客户，还要有10到20个潜在客户。

2：一周一回望小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正，避免下次再犯。

3：抓住每次与客户交流的机会，要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作，才有可能不会丢失这个客户。

4：对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户，明确在某些问题上和客户要保持一致。

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

6：自信是非常重要的。要经常适时调整心态，拥有健康、乐观、积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

7：和公司同事要有良好的沟通，加强团队意识、集体荣誉感，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

以上就是我在20\_年的工作计划，对于工作中难免会遇到的各种各样的困难，我会积极向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。与此同时，我也会牢记着紧盯工作重点，明确工作目标，做出业绩，证明自己，为公司的蓬勃发展添砖加瓦!

每月的工作总结 篇10

时间又过了一月，本月完成了一些工作，也存在着一些问题，现将个人总结汇报如下：

一、本月工作

1、招聘工作。本月还是继续在上招人，打了一些电话，来面试的有10个，其中5个因为性格原因不适合呆在公司，另5个感觉面试时还比较自信，但没有文秘经验，自己的说法和实际相矛盾。

2、继续完善制度。办公室现已完成了一部分制度，但还有许多制度还需要完善，这月完成了一个办公用品的管理和领用，对办公用品的申购、领用都作出了规定。同时我也对办公用品建立了台账登记，将现有的办公用品全部登记，以后入库、领用和库存都将全部登记以便发放和管理。

3、对电脑中的资料进行了分类整理，以部门为单位归类，分门别类的整理以便查阅和管理。也对一些纸质资料进行了整理，方便以后归档。

4、开始着手写公司发展规划，但不知道该如何下手，提纲和内容方面都还存在着很大的问题。

5、到材料市场去走了半天，了解到一部分材料，对卫浴洁具和地砖都有了一定的了解。

6、制定了一份客户对我们公司的满意度调查问卷，以后完成交房时，请客户对我们公司的服务做评价，我们做的不好的地方，以后都尽量完善，将客户的满意作为我们的目标。

7、参加了两次培训，一次是销售方面的培训，一次是礼仪方面的培训。通过培训，让我在销售和礼仪方面都学到了很多，知道了和客户交流时应注意哪些礼节，应怎样沟通。

二、存在的问题

1、招聘方面：招聘渠道还是很狭窄，形式不容乐观，以后还是坚持到网上寻找资源。

2、文档方面。文档归档应以季度为单位归档还是以年为单位归档我还不很明确，在编档案号方面我也很迷茫，不知道该怎样下手，现在我手上的档案比较少，其他部门也没有档案移交，我下一步将作出档案管理制度再明确一下。对于财务部这边的档案是否也应移交到行政部?

3、对于公司的发展规划。现在我也不知道应该怎么来写，目前我正在想一个提纲，再来装内容，但是手里没有一些基础数据，发展规划应涉及市场分析、行业分析、财务状况等等，所以目前对这一块还是很迷茫，只有多查查资料再来慢慢写。

4、对于行政工作。现在对于行政工作我已基本知道该怎样来做了，行政就是一个大管家，什么都要管，但是我现在才似乎刚刚要进入角色，以前一直没摆正位置，虽然我是个行政助理，但是行政部就我一个人，所以我应该承担行政部的责任并履行行政部的义务，但是运用到工作中我确不知道该怎样来管，怎样运用好手中的权利很好的去执行公司的制度，这一点我会去买书再慢慢研究。

5、通过两次培训，发展公司确实应该统一服装，改变精神面貌，所以应该要求员工拿出公司的精神面貌，注意细节方面的礼仪。

6、自身弱点。一直觉得自己算是一个细心的人，但是上月却错误百出。

①工作总结。上月的工作总结一方面是因为月一工作较多，来不及细写，所以顺手打了一篇，从态度上讲有敷衍的嫌疑，因为来不及了。另一方面是不够重视工作总结，总结应该是总结自身存在的问题再改正问题，而我犯了最低级的错误，行文格大错特错，以后不会再犯这种问题。

②不够细心。上月给董事长发邮件的时候居然把字打错了，充分说明自己的粗心大意，没有检查，以后不管做什么事情，我都会细心一点。

③应用文基础薄。上月的培训计划充分体现出了这点，格式完全不对，不正规，但我知道自己错在哪里了，以后会注意。

每月的工作总结 篇11

在过去的一个月里，兢兢业业，圆满的完成了公司的工作任务，一并得到各领导肯定和许多同事的赞扬，这对我是一种鞭策，接下来将以更加饱满的工作热情投入到工作中去。

一、费用成本方面的管理

1、规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2、在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，而分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，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等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2)国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给最高分的一家公司。

(3)按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的`检查中，积极配合相关人员工作。

三、财务核算与管理工作

(1)按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

(2)正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，亦要积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

结尾：在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效

每月的工作总结 篇12

\_\_月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从\_\_月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去到达更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的状况来说状况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

总结开来\_\_月销售方面有以下几点：

\_\_月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个状况今后我们要从不同的渠道入手。此刻就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一向崇尚的，此刻我的潜力还不足，所以我要一向在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每一天都是充满期望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选取自己喜欢的，既然我们选取了这个行业，可能是没有办法，但此刻这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个用心向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用百分之百的激情投入到工作中去。

\_\_月工作计划

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一向在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。透过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是个性优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。期望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我期望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

2、加强对于专业知识的了解以便在有客户咨询的时候能够做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3、透过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，不必须就每一个客户都能做到销售，我们就应慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的最大努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，期望到年底时我们都能满载而归!

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