# 月度工作总结范文简短5篇

来源：网友投稿 作者：莲雾凝露 更新时间：2024-06-29

*月度工作总结范文简短时间真的是流转得很快，眨眼间这新年的第一个月的工作也已经结束了，那么月度工作总结该怎样写呢?下面就是小编给大家带来的月度工作总结范文简短，希望大家喜欢!>月度工作总结范文简短一本人在市政府和办公室的正确领导下，在各兄弟处...*

月度工作总结范文简短

时间真的是流转得很快，眨眼间这新年的第一个月的工作也已经结束了，那么月度工作总结该怎样写呢?下面就是小编给大家带来的月度工作总结范文简短，希望大家喜欢!

>月度工作总结范文简短一

本人在市政府和办公室的正确领导下，在各兄弟处室和同志们的大力支持和积极配合下，我与本科室人员团结奋进，开拓创新，为政府的后勤(财务)工作提供了优质的服务，较好地完成了各项工作任务。现将本人一年来的工作情况简要总结如下：

一、爱岗敬业、坚持原则，树立良好的职业道德

在工作中，自己按照发展要有新思路，改革要有新突破，开放要有新局面，各项工作要有新举措的要求，在工作中要能够坚持原则、秉公办事、顾全大局，以新为依据，遵纪守法，遵守财经纪律。认真履行会计岗位职责，一丝不苟，忠于职守，尽职尽责的工作，工作上踏实肯干，服从组织安排，努力钻研业务，提高业务技能，尽管平时工作繁忙，不管怎样都能保质、保量按时完成岗位任务，主动利用会计的优势和特长，给领导当好参谋，合理合法处理好一切财会业务，对办公室所有需要报销的单据进行认真审核，为领导审批把好第一关，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报，认真做好会计基础工作，认真审核原始凭证，会计凭证手续齐全、装订整洁符合要求，科目设置准确、帐目清楚，会计报表准确、及时、完整，定期向领导汇报财会业务执行情况，并能协调好会计中心与各单位之间的关系，除按时完成本职工作之外还能完成一些临时性工作任务。

二、加强政治业务学习，努力提高自身素质

我深知作为财务工作人员，肩负的任务繁重，责任重大。为了不辜负领导的重托和大家的信任，更好的履行好职责，就必须不断的学习。因此我始终把学习放在重要位置。自己无论是在政治思想上，还是业务水平方面，都有了较大提高。工作中，能够认真执行有关财务规定，履行节约、勤俭办社;处处率先垂范，廉洁勤政，务实开拓。

三、重视日常财务收支

收支是一个单位财务工作的重中之重，加强收支，既是缓解资金供需矛盾，发展事业的需要，也是贯彻执行勤俭办一切事业方针的体现。为了加强这一，我们建立健全了各项财务制度，这样财务日常工作就可以做到有法可依，有章可循，实现的规范化、制度化。对一切开支严格按财务制度办理，对一些创收积极进行催收，使得政府办能够集中财力办事业。通过财务科认真落实执行，收效非常明显，在经费相当吃紧的形势下，既保证了政府办一系列正常业务活动和财务收支健康顺利地开展，又使各项收支的安排使用符合事业发展计划和财政政策的要求，极大地提高了资金的使用效益，达到了增收节支的目的。

四、合理安排收支预算，严格预算

单位预算是机关完成各项工作任务，实现计划的重要保证，也是单位财务工作的基本依据。因此，认真做好政府办的收支预算具有十分重要的意义。为搞好这项工作，根据政府办的发展实际，既要总结分析上年度预算执行情况，找出影响本期预算的各种因素，又要客观分析本年度国家有关政策对预算的影响，还要广泛征求各部门意见，并多次向领导汇报，在现有条件下，在国家政策允许范围内，挖掘潜力，多渠道积极筹措资金，本着“以收定支，量入为出，保证重点，兼顾一般”的原则，使预算更加切合实际，利于操作，发挥其在财务中的积极作用。充分发挥了资金的使用效益，确保了政府办各项工作的顺利完成。

五、认真做好年终决算工作

年终决算是一项比较复杂和繁重的工作任务，主要是进行结清旧账，年终转账和记入新账，编制会计报表等。财务报表是反映单位财务状况和收支情况的书面文件，是财政部门和单位领导了解情况，掌握政策，指导本单位预算执行工作的重要资料，也是编制下年度政府办财务收支计划的基础。所以我们非常重视这项工作，放弃周末和元旦假期的休息时间，加班加点，认真细致地搞好年终决算和编制各种会计报表。同时针对报表又撰写出了详尽的财务分析报告，对一年来的收支活动进行分析和研究，做出正确的评价，通过分析，总结出中的经验，揭示出存在的问题，以便改进财务工作，提高水平，也为领导的决策提供了依据。

六、修订完善各项财务制度

针对财务出现的新情况、新问题，也为了使我们政府办的财务工作更加规范化、制度化、科学化。如：为了加强对财务工作的安全防范，我们制定完善了，增强了安全防范意识，做到了防火、防盗，确保了财务安全。通过对财务制度的修订完善，无疑将对政府办的财务ǐ工作上水平、上台阶起到强有力的保障作用。

七、科学调度，厉行节约

本着厉行节约，保证工作需要地原则，坚持做到多请示、多汇报、不该购的不购，不该报的不报，充分利用办公室现有资源，科学调度，合理调剂，能用则用，能修则修，以最小的支出，取得的效果。

总之，在20\_\_年的工作中，自己在本科室人员的共同努力下，我们财务科做了大量卓有成效的工作，这与政府办的正确领导和同志们的艰苦奋斗是分不开的，在新的一年里，我们将更加努力工作，发扬成绩，改正不足，以勤奋务实、开拓进取的工作态度，为我们政府办的建设和发展贡献自己的力量。

>月度工作总结范文简短二

本学期我担任九年级(2)班的班主任工作。通过一个学期的工作实践，使我深刻体会到，要当好一个毕业班的班主任的确不容易。在此我对11月份的班主任工作进行一下总结：

本学期的班务工作中，我始终坚持以理想信念教育和思想品德教育为核心。把加强思想品德教育、纪律教育和法制教育、安全教育、行为习惯教育作为重点，把\"自尊、自爱、自信、自强、自律\"作为基本内容来开展班主任工作。

一、思想上高度重视，严抓学生的日常行为规范，培养良好的学习习惯

在工作中，我始终抓住一条管理主线——班级常规的管理。任职之初，我通过书面调查，周记检查和谈心等方式，深入了解每一位学生的基本情况，掌握学生的思想动态。首先严抓学生着装、发型、纪律和劳动卫生等日常行为，亲临指导，力作模范。通过一段时间的努力，学生们在日常行为规范方面有了很大的进步。接着我的工作重心随之转移到课堂上来，给学生宣讲课堂常规，帮助学生全面了解学校的各项规章制度，并根据中学生日常行为规范，课堂常规等制订了班规，班规从某些方面补充并突出了日常行为规范，同时把好日常行为规范的量化考核关。经过努力，我班学生已经形成较强的时间观念，培养了劳动意识，增强了竞争意识，养成了良好的行为习惯。

二、认真按时完成学校布置的各项任务

从一开始我就十分重视：勤与学生沟通，勤做学生工作、注意保持家长联系，共同搞好教育。有疑难、有问题时，能及时处理。我从一开始就十分注意了解学生，明确工作重点。利用好每一节班会课，对学生进行思想教育。我着重抓班风的形成。为了树立良好的班风、学风，从一开始就严格要求学生，并注意通过活动增强班级凝聚力。例如，我积极组织学生参加学校组织的各种活动，加强了班里学生的集体荣誉感，增强了班级凝聚力，使良好的班风逐渐形成。

三、重视班干部队伍的建设和管理

班干部是班主任的得力助手，是班级管理的骨干力量，为了让他们发挥主力和辐射作用，我及时对他们的工作责任心和工作热情给予肯定，时时要求他们以身作则，学会塑造自身的班干部形象，从而树立威信。同时还召开班干部会议，指导他们工作方法：言行举止不能盛气凌人，作为班干部要与同学们打成一片，协调好各方面的关系，班级管理工作逐渐好转。

针对班上思想较突出的几个调皮学生，如：\_\_等，我从一开始就密切注意他们的思想、行为变化，出现问题(如违纪现象)及时找到他们，耐心地对他们做开导工作，而且还十分注意同他们的家长保持联系，双方面做好转化工作，取得了一定成效。同时，我十分注意自己素质的提高，经常阅读一些有关班主任工作方面的书籍文章。在我的影响和全体学生的努力下，取得一定的进步。

总之，11月份的班主任工作使我学到了许多，能力也得到了加强。但有些工作还没有做细做到位，存在一些问题有待解决。为了学生更好的发展，希望在下学期继续努力，搞好教学，抓好班级，争取在中考中获得好的成绩。

>月度工作总结范文简短三

因互联网是在虚拟的空间上交谈与结识，关键问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。必须留意以下几个方面：

1.公司经营产品及价格定位：

a.公司的主营产品，如果公司以小规模发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。要懂得本行业出口量和前景。本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面(高中低)，自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及及产品优势与核心竞争力。

b.报价表

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表(pricelist)。

此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。因为它决定了公司业务开拓的切入口。价格的定位也就将客户进行了定位。不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。

报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱卖，普通的产品不要报高。因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度;如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。

摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。

外贸竞争异常急烈，以目前中国市场所见是供大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

2.公司(包括业务员)给客户的信心及信誉度如何?

这是网络开展客户最首要的因素，即你的公司实力如何，产品况争力怎样，公司服务怎样?信心和信誉是双向的。

解决方法：第三方认证(如付费会员);网站及产品的丰富程度;业务员准确快捷的服务。(良好的与客沟通技巧)

客户最想了解的是什么：

1)你是不是做这个产品多时了。

2)你对产品了解多少。

3)你这个人的人品如何。

4)当然价格是否有竞争力是不可少的必要条件。

要做到以上4点你就必须做大量的资料搜索，收集，比较工作，在这个过程中要抓紧学习这类产品的专业知识。否则客户会对你不放心。只有你能把该类产品讲的很清楚，技术关键在那里，质量如何控制，价格的定位为什么是这样，原材料又是如何如何....。客户才会对你放心和信任。取得客户的信任--很重要啊!

>月度工作总结范文简短四

都说初三是艰苦的日子，而我感觉更多的是充实;都说初三是压力大的阶段，而我感觉更多是动力。四个多月转瞬即逝，经历的酸甜苦辣真的很多，但学生和我不正是在这些历程中，日渐成熟、稳重，日渐生成浓浓师生情吗?回顾11月份的班主任工作，可以总结为以下几点：

一、加强常规管理，全力为备考创造环境

其实，这个时候的学生大部分都能很自觉很刻苦地学习，基本学习氛围浓厚。但也有个别学生，自制力差，必须得用纪律来约束他们。比如我们班有个很好动的阿本同学，上课倒是能听讲，但不愿动笔，课后作业也马虎应付，于是我特地为他定专座、转床位，与他签订协议，并安排干部同学监督;

二、一切以学生的为主，密切关注学生的状态

开学初，我召开“定目标，说理想”主题班会，并将自己的中考目标写在黑板上，让学生尽快进入备考复习的状态;组织全班学生进行了中考百日宣誓，增强斗志;二模后，我又召开了“平稳度高原期，给信心自己”的班会课，帮助学生正确面对备考中的瓶颈期，适时调整，找到的状态;中考前，我组织学生召开了“考前支招，祝你成功应考”的班会课，为学生做最后的鼓励、安抚。而且每次模考后，我都会和班里每个学生交谈，了解学生状态，帮助指导;我还特意留意班里几个波动较大的学生，经常跟他们交流，给的帮助。

三、依靠科任老师，做好的学生的学习方法指导和心理辅导

在有限的时间，创造的价值，必须要有科学的学习方法。因此，我引导学生遇到学习上的困惑时，要及时跟科任老师交流，调整学习思路，提高学习效率。另外，我也经常跟科任老师交流，密切关注班里的特殊学生，给予及时的心理疏导和帮助。

四、加强家校联系，齐力为学生加油鼓劲

几乎每个周末，我都会给家长一个短信，提醒家长多与学生交流，多为学生鼓劲，多给学生自信。学生在校的一些动态，我都会及时跟家长沟通，让家长及时了解小孩考前的一切的情况，并配合老师一起做好学生考前的心理辅导。可以说，三年下来，我们2班是一个包括所有学生和家长的大家庭，大家一起经受考验，慢慢成长!很感谢家长们的理解和大力支持!

不负众望，我们2班在最终的决战中，取得了不错的成绩：陈子晴拿到了大良的状元;全班有28位同学达到区属分数线;语文全级分陈子晴114、数学全级分林晓岚和许倬熙116、物理全级分许倬熙99。

很开心，很怀念和二班的孩子渡过的这段时光，正因为有苦、有累、有汗，才会有好的收获!我想我会在以后的工作中，更多第从初三的经历中吸取经验，更多地关爱学生，更好地做好自己的工作。

>月度工作总结范文简短五

安全是电力行业生产的基础，“安全为了生产，生产必须安全”也是每个人耳熟能详的口号。由此可见安全生产的重要性，而作为生产一线的运行人员，则肩负着重要使命。作为一名运行值长，在职期间是电厂安全生产的第一责任人，我深感责任的重大。一年来，在上级领导的关怀和兄弟部门及班组的支持下，班组未发生不安全情况，圆满完成了全年的安全目标。

一、安全生产的工作目标落实情况

每年一月，就制定安全生产目标，部门与班组之间签定《安全生产责任书》，然后再分解安全生产目标到个人，由值长与值班员之间再签定《安全生产责任书》，做到下级对上级负责，人人都明确知道自己的安全生产目标和责任。同时班组每个人都签定了《告别违章承诺书》，从思想上也保证了我们在以后的工作中，杜绝违章，保证安全生产。

二、安全生产管理程序是否规范

《调度规程》、《运行规程》、《运行值守制度》、《两票三制管理制度》、《应急处理及on—call现场管理标准》是我们工作的主要依据，在实际工作中，我们都能较好的按照这些制度来执行，但也有一些不足之处，如梯调与值守之间接发令不够规范等，我们将在今后的工作中加以改进。

针对操作票、工作票、巡回检查等工作，运行部分别制成《运行操作控制流程图》、《工作票控制流程图》、《紧站运行巡回检查流程图》，悬挂于值班现场，以提醒大家时刻牢记、处处遵守。

同时定期开展安全活动，学习事故快报和安全简报，吸取电力系统中发生的事故的教训;每年举行运规和安规的考试，认真开展每年的春、冬季安全大检查及防汛等各专项安全大检查，对不足之处及时进行整改。因此在安全生产管理上，我们是做的比较全面的，职工在实际工作中也是执行的较好的。

三、安全生产的薄弱环节

运行人员工作责任心还需要加强，梯调人员监盘还不够严，虽说目前误发信号仍很多，在客观上给我们的监盘工作带来了极大的不便，造成了我们在思想上的麻痹，但我们还是要从自身去查找原因，对信号认真分析，不放过任何可疑信号。

近几年设备改造步伐快。新设备上马投运快，对新设备的性能、原理、特点、运行注意事项、事故处理原则等的真正掌握运行人员需要有一个过程，所以造成目前设备先投运然后人员逐步适应的局面，不能满足先掌握后投运的要求。

同时，设备改造后运行现场的图纸未能及时更改，一些辅助设备的改造或异动程序不规范，也给运行安全生产工作埋下隐患。

保证安全生产与上级领导一贯来重视是分不开的，同时也与生产上的每一位职工的努力是分不开的，俗话说“上下齐心，其力断金”，相信只要我们共同努力，我厂的安全生产一定能再上一个台阶。

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