# 9月工作总结-项莉

来源：网络 作者：悠然自得 更新时间：2024-07-28

*第一篇：9月工作总结-项莉9月工作总结 ——项莉时间总是在悄声无息中流逝，不经意间一个月过去了，回首这个月的工作，有欢乐、有汗水、有进步也有困惑。在这里，我简单做个小结。一、制定了各种计划：如：园务计划、后勤工作计划、安全卫生计划、班务计...*

**第一篇：9月工作总结-项莉**

9月工作总结 ——项莉

时间总是在悄声无息中流逝，不经意间一个月过去了，回首这个月的工作，有欢乐、有汗水、有进步也有困惑。在这里，我简单做个小结。

一、制定了各种计划：如：园务计划、后勤工作计划、安全卫生计划、班务计划、个人工作计划等。

二、召开了一次家长会，加强了家园联系。让家长真正成为幼儿园的合作伙伴。

三、参加了网络课程培训

每周两次的网络培训，让我们对幼儿园的教学及教具的制作等有了更加清晰的了解，之后又对已经正在进行的上课、下课、入园、离园礼仪进行了规范，对老师的服饰、礼仪也进行了规范。

四、进行了第一次常规月查工作。

五、师生学操活动

结合幼儿园的理念及课程特色，请老师创编了韵律操，然后在全园开展了学操活动。在这次活动中，老师们都非常认真、非常努力，效果非常好。

六、上交了教学方面的各种资料。问题：

1、拖拉或称为政令不畅。如计划的上交、回访需要提醒、备课中提到的要素不全的问题、安全教育的问题……

2、推诿。

（1）编操，安排了却不执行。（2）家长意见的听取。

**第二篇：聊城项目部安全生产月工作总结**

聊城项目部“安全生产月”活动总结

为深入贯彻落实公司《关于开展2024年“安全生产月”活动的通知》精神，聊城项目部领导高度重视，积极开展了关于“综合治理，保障平安”为主题的“安全生产月”活动。在整个活动期间，聊城项目部紧紧围绕“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，认真贯彻落实公司通知精神，强化安全管理，加大安全宣传力度，认真组织开展自查、专项检查、综合性检查等，排查隐患并落实整改，积极组织开展各类安全活动，全面提高了全体职工的安全意识，使安全工作真正落到了实处。

现将“安全生产月”活动情况总结汇报如下：

一、领导重视，精心组织

1、根据公司《关于开展2024年“安全生产月”活动的通知》要求，聊城项目部领导高度重视，结合工地的实际情况，下发了《国电聊城项目部开展2024年“安全生产月”活动的通知》，对今年的“安全生产月”活动进行了全面规划和部署，确保了活动在聊城工地得到全面有序的开展。

2、成立了以项目经理薛欣为组长、各单位责任人为成员的“安全生产月”活动领导小组，全面强化“安全生产月”活动的领导力量，保证“安全生产月”各项活动开展到位。

二、加强安全宣传，确保活动落到实处 1、6月2日，聊城项目部隆重召开了以“治理隐患、防范事故”为主题的“安全生产月”活动动员大会暨主题横幅签名仪式，项目部薛经理做了动员讲话，号召全体员工积极参与，以务实的态度掀起学安全法规、尽安全职责，保安全生产的热潮，争当遵章守法的模范，营造“人人讲安全，人人抓安全”的良好氛围。聊城项目部全体职工共620余人参加此次动员大会，并踊跃在“治理隐患、防范事故”主题条幅上签字，表明了项目部全体干部员工上下同欲、共同做好聊城工程安全工作的决心。

2、聊城工地采用多种宣传方式，宣传“安全生产月”活动主题。购置了安全宣传画，张贴在二级单位办公区及主要道路两旁；利用宣传栏、OA、黑板报等媒介，对活动精神、安全知识、安全稿件进行宣传；同时，结合月度安全会议对公司的活动通知进行了学习，并要求各单位利用每天的站班会、周一安全学习时间对“安全生产月”活动精神进行宣传，将“安全生产月”活动落到实处。

三、加大对现场的监督检查力度

1、“安全生产月”活动期间，聊城工地安监部加大了对现场的监察力度，并结合公司集团公司《关于开展百日督察的通知》、公司《关于创建零问题项目部的通知》要求，对现场的违章、隐患进行了专项治理，对现场发现的违章人员，离岗参加安全培训，经考试合格后方可上岗。各二级单位根据实际情况，划分了安全施工责任区，责任到人，并对施工现场的违章现象进行自查、自纠，每周对自查的违章情况进行通报、分析。

四、开展形式多样的安全活动

1、积极开展安全生产合理化建议征集活动。各单位积极组织，根据自己的工作性质、工作环境，从如何搞好安全管理工作、怎样完善安全施工作业环境方面，提出了合理化建议。

2、认真开展“举报有奖”活动。“安全生产月”活动期间，为将习惯性违章得到有效的治理，聊城工地认真开展“举报有奖”活动，将治理习惯性违章作为“安全生产月”活动的一项重要内容，让习惯性违章无处藏身。

3、对二级单位的安全软件加强管理，重点对安全技术交底、安全检查、安全会议、班组安全活动记录等进行了检查。检查发现各二级单位的安全资料较为完善，但是个别单位、班组存在安全活动记录不全、检查无整改关闭记录、安全会议无安全第一责任人签字等问题，现均已整改关闭。

4、为使施工人员掌握急救常识，减少突发事件中的人身伤亡，由工地安监部、职工医院联合组织举办了现场急救培训班，对现场急救的重要性和急救方法作了讲解，并重点强调了异物嵌入伤的处理原则、脊柱外伤伤员的搬动、心肺复苏的注意要点。项目部全体安全员共26人参加了此次培训。

2024年“安全生产月”活动期间，聊城项目部紧密围绕“治理隐患、防范事故”这一主题全面开展，通过全体干部职工的一致努力，取得了一定的成绩，营造了安全生产的良好氛围，增强了全体职工的安全意识和安全技能，保证了工程在稳定的安全生产形式下顺利进行。但是我们也清醒的认识到，安全工作永无止境，现场仍有大量的问题和困难等待我们去解决和克服。聊城工地安监部将以“安全生产月”活动为契机，正视问题，持续改进，进一步提高项目部的安全管理水平，创建零问题项目工地。

国电聊城项目部安监部

2024年6月30日

**第三篇：程红莉2024工作总结**

程红莉2024工作总结

时间犹如白驹过隙，2024年转眼就到了年底，这是一个辞旧迎新的时刻，更是一个总结过去、展望未来的时刻。为了更好地做好今后的工作，现将这半年来的学习与工作进行总结。

一、思想政治方面

作为大学教师，作为共产党员，我非常注重思想政治水平与道德修养的提高，在各方面严格要求自己。热爱祖国，热爱教育事业，积极拥护党的领导，认真学习并贯彻党的教育方针，时时处处以教师的职责、党员的标准鞭策自己。作为一名教师，师德师风非常重要，“其身正，不令而行；其身不正，虽令不从。”教师的言行对学生的思想、行为和品质具有潜移默化的影响。今年是襄樊学院的师德师风建设年，我积极上网浏览学校的师德师风建设专网，认真学习学校的文件以及优秀教师的典型事迹，积极参加学校的师德师风建设活动（如学校的教师座谈会以及院里的师生座谈会），并学习了温家宝总理在教师节前夕到北京市第三十五中学看望师生后的座谈讲话《教育大计教师为本》。通过这些学习，我深刻的认识到教师肩上的重大责任。认识到要培养人才，必须以学生为本，形成高度的责任心和爱心，同时要不断学习并钻研先进的教学理念、教学方法以及学科前沿，努力提高自己的专业素养。

二、工作方面

由于本人报到的时间比较晚，因此这半学年没排上课，院里领导研究后安排我行政坐班，主要协助市场营销教研室以及教科办的一些事务（其中以前者为主）。虽然没有走上讲台，接受教学实践的锻炼，但我多次旁听观摩同行的授课，以学习他们好的教学方法、教学语言以及肢体语言的表达，并结合自己以往的教学经验，找出自身的不足，以期在经后的教学中得到改进。同时通过多种途径学习教案、教学大纲的编制方法以及精品课的建设，如在市场营销专业的教学评估整理三纲、聆听评估中专家座谈会上专家对教案的见解、参与刘学林老师学校精品课程建设以及学习网上其他精品课的建设等，通过这些接触，我深刻的认识到了上好一门课程需要全方面的布局和准备，对我今后教学过程的开展与提高大有裨益。

在协助市场营销教研室以及教科办的工作中，我每天按时上下班（除了特殊情况，如博士答辩），并认真负责的按时完成教研室与教科办交给的任务。具体来讲，主要完成如下几个方面的工作，①参加市场营销专业评估的资料准备工作（如参与自评报告的整理、技能培训、三纲的整理汇编），评估期间的会议记录整理（专家座谈会、评估反馈会的记录整理）以及评估工作教学简报的撰写。②对物流专业的培养方案进行修订。通过对其他院校物流专业课程设置的研究以及对物流教材、有关课程教学大纲、实验大纲的查找，对物流专业的课程设置、学时学分、实验课、学期安排等进行了仔细的修订。③建立学术论文、优秀毕业论文以及开题报告、任务书的范文库。此外，还协助市场营销教研室以及教科办处理了一些其他事务，如帮教科办整理新生的课程速查表等等。这些事虽然小而琐碎，但我本着认真负责的态度来做，学到了一些待人处事的方式方法。

在建立学术论文范文库时，我从各种文献库中甄选质量较好的管理类论文百余篇，并进行了分类，在这个过程中，我进一步学习了管理类的论文写作与研究方法，为《科学研究方法与论文写作》这门课积累了许多素材，并在阅读管理研究方法相关书籍的基础上，形成了这门课的教学思路。

三、存在的不足与展望目标:

.在这半年的工作当中，我存在的最大不足之处在于没有写出一定水准的科研论文并进行发表，我反思了一下，这种结果有两个原因：一是由于我在经过一年的博士论文写作后有点贪图安逸、有所懈怠；二是在学习管理研究的方法，尤其是定量分析与实证方法，并积累材料和研究课题，为以后写作具有一定水准的管理类论文打下基础。

在新的一年里我一定要抓紧时间，积极着手科研工作，争取明年在核心期刊以及国际会议（三大索引工具收录）上发表学术论文，积极申报科研项目，不负学校和院里对我的期望。此外，在工作中要更加严格地要求自己，谦虚谨慎, 戒骄戒躁，虚心学习同事的先进教学经验，更加全身心地投入到教学科研工作中。

**第四篇：王莉工作总结**

工作总结

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，我在新生活超市万和店已经工作一年有余，作为银泰百货随州购物中心的一员，我深切感到我公司蓬勃发展的态势，并为这种态势的发展而感到高兴！

这一年来我认真学习销售知识，加强自我修养的提高，真诚为顾客服务，开展服务为顾客的营销活动，想顾客之所想，努力为顾客营造良好的购物环境，做到进货、贮备、销售各环节的落实。在销售过程中贯穿微笑服务，多和顾客交流，懂得了如何与顾客沟通，推销商品要与顾客的需要适应，使顾客接受你的意见和建议。

去年九月在公司领导的关心下我由一名普通员工成长为一名柜长，我越来越感觉到业务知识的缺乏：一是专业知识的贫乏，二是仍然存在其他一些困难，如社会经验缺乏等。我在业余自学了相关的营销知识以及服务行业知识，并且向有经验的员工学习实践知识。慢慢地，我掌握了作为超市柜长所有需要具备的营销知识，这些知识为超市工作的顺利开展打下了坚实的基础。

足够的营销知识以及优质的服务为我增加了自信，在工作中，我更加认真敬业，真诚为顾客服务，团结我柜组的员工，努力学习商品销售技巧。我深知优秀的超市销售人员对产品的专业知识比一般的业务人员强得多，需要对顾客的问题对答如流，言简意赅，准确地提供客户想知道的信息，在最短的时间内给出满意的答复。因此我认真了解产品的特点，在销售工作中忙而不乱，能迅速、精确地找出不同顾客的购买需求，从而赢得顾客的信赖。我把明确的目标、健康的身心、极强的开发顾客的能力、自信、专业知识、找出顾客的需求、好的解说技巧、善于处理反对意见、跟踪顾客和收款作为常规业务去学习。同时，我用热情的服务给顾客留下了最好的印象，在最短的时间之内帮助顾客解除疑虑，说服顾客购买产品。

我的日常工作主要有以下几个方面：

1、要货收货。要货是保证便利店商品丰富、吸引顾客眼球的第一步；每周要货时我都将要货公式与顾客实际需求相结合，以理论联系实际的方式进行系统要货。收货是保证商品数质量最关键的一步，它涉及到商品的摆放、存储、销售等一系列问题，因此，每次收货时我都认真核对实物、到货单以及系统单据的一

致性，保证进入便利店商品的准确性。

2、销售商品。销售商品除了需要热情的服务、主动的推荐等一些营销手段之外，我还需注意了一些容易疏漏的工作程序，如做到每销售一件商品必须及时扫入系统，禁止线外销售；扫码时必须认真仔细，以防串码现象发生等。

3、整理商品。每日均按照“垂直陈列”、“先进先出”的原则，对货架上的商品进行整理，做到了整齐、有序、容易清点；在整理商品的同时，对临期商品进行登记，对过期商品进行封存，并及时向上级领导汇报，保证了商品销售的方便性及安全性。

４、清洁卫生。清洁卫生是每日必做项目之一，包括店内卫生、货架卫生、商品卫生等。清洁的环境不仅仅是个死要求，它还可以营造良好的消费氛围，可以提升顾客的购买欲望，所以，我坚持每日打扫便利店卫生。

５、核对销售数据与交款金额。每日定点、足额将款项上交银行，同时，核对当天系统内的销售金额与上交金额，保证了系统内的销售金额与上交金额的一致性，防止了财务漏洞的出现。

６、报送手续。以准确、清楚为原则填写报表，每日报送手续，为财务对账奠定基础。

７、月底盘点。每个月底系统结帐后，对便利店实物库存进行盘点，与系统核对无误后，将盘点数据录入系统内，进行系统盘点。每月均能在规定时间内完成盘点工作。

一年来，我本着以新生活超市为家的信念，牢固树立奉献在新生活，满意在新生活的职业理念，爱岗敬业，团结协作，以饱满的热情迎接顾客，以周到的服务对待顾客，以真诚的微笑送别顾客。对不同年龄层次的顾客，充分考虑他们在商品、档次、价位上的需要，热心为他们推荐所需商品，创造了易捷便利店营销的佳绩。

2024年我将把“顾客的高度满意”作为我的目标，以饱满的热情，真诚的微笑投入到新的工作中去。努力开创销售新业绩，为顾客服务，为顾客省钱，为公司盈利，让满意在新生活的理念进一步得到拓展，让新生活这个品牌更加牢固！

**第五篇：2024年工作总结吴莉**

2024年工作总结

岁月如梭，光阴似箭。转眼间，我已经参加工作两年了，2024年注定是不平凡的一年，地震、奥运会、雪灾。。但是人是需要生活的，对于我刚工作一年的人来说2024年也是我人生道路上具有重要意义的一段经历，我收获了很多。比起刚进这个大家庭的新人来说我已经变的老炼了，不再像学生时代那样羞涩了，无论是在物质还是精神上我感觉自己都有了长足的进步，我满足于这样的工作，满足于在这样一个大家庭里生活。当然我也不满足，因为我还可以做的更好。

作为这个大家庭里的一员，下面我就大胆的谈谈对过去的一年的看法，并由此向垂直领导和支持我的兄弟姐妹们汇报：

一： 加强资金管理，树立财务部门为公司核心部门的地位。这是我首先要谈的，作为一个公司甚至是集团它有自己的一整套流水线，从生产到销售再到售后，最后最重要也是最核心的就是回笼资金和管理资金，作为一名会计我深深的感受到自己身上的责任之重。在过去的一年里我在财务部门担任着销售会计这个职位，在这个特殊的工作环境里除了要做销售会计应该的工作以外同时还要负责我们整个部门的奖券回收，奖券回收的工作量很大，一个礼拜一半的时间在回收奖券另一半在做财务，从每个月的奖券回收和每个月的业务回款来看我们迎驾酒在市场上的占有率是逐渐的增加。二：继续抓好基础工作，及时提供准确可靠的财务数据，为公司领导提供决策，每个月26号准时提供本部门本月的财务数据给部门经理，好让部门经理能准确的掌握本部门本月的发展情况及规划下个月的资金回笼和销售情况。

三：更好的与部门人员沟通，在完成本职工作的同时，发扬协作精神，积极配合兄弟姐妹们的工作。与垂直领导直接加强配合，同时也要做到与事实说话遵循财务原则，严格按照公司的规章制度工作，对销售人员要起到监督和督促作用，监督销售人员从酒店接回的货款要及时交回公司撤除单据欠条，督促销售人员要按时到酒店要回货款，不能让酒店长时间拖欠货款甚至酒店呆死的发生，尽量避免对公司造成的损失或尽量减少损失。

四：熟悉应用财务软件，在2024年我们公司将应用一套新的财务软件，我要尽快熟悉新的财务软件来为公司服务，作为新世纪的年轻知识分子要不断的学习新的理论知识还要不断的实际操作。在过去的一年里工作做的有不足的地方，但在新的一年里我要不断总结过去的不足来改进我的工作，在这新的一年里我要把工作做的更好来为公司服务。

总之，我认为公司的发展一是要发扬团队精神。因为公司经营不是个人行为，一个人的能力必竟有限，如果大家拧成一股绳，就能做到事半功倍。业务员和业务员之间的配合，会计和业务员之间的配合，业务员和会计与领导之间的配合等等都是少不了的，但这一定要建立在每名员工具备较高的业务素质、对工作的责任感、良好的品德这一基础上，否则团队精神就成了一句空话。其二是要有一颗永攀高峰的进取之心。随着社会的不断发展，会计的概念越来越抽象，它不再局限于某个学科，在金融、税务、计算机应用、公司法、企业管理等诸多领域都有所涉及。这就给我们财务人员提出了更高的要求——逆水行舟，不进则退。如果想在事业上有所发展，就必需武装自己的头脑，来适应优胜劣汰的市场竞争环境。在此我有信心做好一切准备，困难、责任别忘了还有胜利的喜悦。呵呵，最后祝生活在这个大家庭里的每一个人在新的一年里一切顺利！

最后套用孙中山先生的一句名言：革命尚未成功，同志仍需努力！

合肥酒店二部：吴莉 2024年元月1日

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！