# 公司优秀月度工作总结

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2024-01-04

*公司优秀月度工作总结5篇工作总结是以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查。下面是小编给大家带来的公司优秀月度工作总结，希望大家能够喜欢!公司优秀月度工作总结篇1进入...*

公司优秀月度工作总结5篇

工作总结是以年终总结、半年总结和季度总结最为常见和多用。就其内容而言，工作总结就是把一个时间段的工作进行一次全面系统的总检查。下面是小编给大家带来的公司优秀月度工作总结，希望大家能够喜欢!

**公司优秀月度工作总结篇1**

进入域丰装饰佛山公司已有近半个月的时间，回首往事，有过紧张，几多的欢乐。我和我的团队拼搏过，努力过，在域丰装饰公司我经历了从以前的完整产业链运营到创业型运营公司，感谢公司对我的信任。现将工作中出现的情况及下个月的工作打算总结如下，以期能有指导日后工作推进之意义。

一、总结过去这半月来工作中的不足，现剖析如下，以自勉：

1、个人工作方面：

(1) 在20\_\_年5月15我接受公司聘用，在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性不够密切，对公司现有工作流程不熟悉，日常拓展工作有所下降，对小区的实际真实情况没有认真了解及分析，人员配置及工作安排也出现纰漏导致业绩不明显。

(2) 另外一个体现就是在一些具体的个人业务养成方面，对新接待客户的回访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入，对市场情况的了解不够主动不够认真。

(3)市场部5月份客户量：

咨询客户量 21单

量房客户量 9单

死单客户量 5单

意向客户量 6单

小区分布：星星凯旋，泷景花园，岭南尚苑，滨江1号，绿地金融，东湾花园，金海，凯德城脉

2、设计部内部管理上的疏漏

(1)设计部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的设计师自身本来进行了系统的培训，但在后续的专业培训结合公司运营模式，公司执行标准，设计标准，报价标准，材料标准，管理标准等跟进方面没有做到位，导致设计师你说什么他都知道(因为培训过)，你说什么他又不知道(因为他忘了)，所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培训、考核。

(2)设计师信息渠道狭窄，市场拓展能力不足

我们的设计业务量没有大的发展，体现我们业务能力的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理;信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划;市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

(3)工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过近1个月沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的域丰人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，导致综合效益不理想。

比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合，图纸的理念和方案又打动不了客户，报价高原因，工艺解说;等等。

3、客服前台

(1) 前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入理解，对客户的前期回访引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

(2)老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

4、我自身的缺陷

(1) 不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之!

(2) 脾气太急躁不够沉稳

个人心理承受能力不是很好，对某些事情个人感观较浓，说话的尺度有所欠缺，语言语气不够平和。办事的分寸掌握的不够完美。这中性格会造成本部门和其他部门的同事造成误解，甚至导致激化个人矛盾和部门之间矛盾，亟待改之!

二、6月的工作计划

我想在6月份：战略888套餐和个性化半包，针对不同小区业主理性化定位，双管齐下：并且在6月份实施，重点楼盘：(星星凯旋，盛南新都，依岸康提，滨江一号，岭南尚苑，越秀岭南，雍景湾，金海，泷景花园，日丽广场)

广阔，无边无际的天空!我们想化作大雁飞向那片向往已久成功的天空;我们愿变成小鸟，在风儿的歌声中，在白云的衬托下，偏偏起舞，自由飞翔!是的，真正使我们向往的是那片美丽的蓝色天空!我相信我们能够做到，域丰人一起努力!完成年度业绩目标1600万 具体工作业务部计划如下

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

拟建立健全绩效考核体系，拟编制完善《员工手册》，初步形成业务部激励机制，努力形成公平公正、广纳群贤、人尽其才、能上能下、充满活力的用人机制。实现吸引人才、留住人才的人才战略，逐步增加企业竞争力。人员需采用大浪淘沙制度，金子都留下来为我所用

制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和设计部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据公司战略的定位，我们应采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、落实教育培训工作

在补充建章立制后，利用早会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。6月份目标，完成7个单，量房率达到20户，意向客户30户，完成110万的任务。回顾过去的一个月，我们做的不好，但是也使我们认识到了市场不公平的竞争激烈性，我们在过去的一个月里有一点失败，也是我深切认识到我工作的不足。在新的一个月里我会严格执行公司的工作标准，配合好所有部门领导的工作，认真做好工作制度制定和完善，并认真督促和完成。全力以赴在新的一个月里完成公司的目标任务。

**公司优秀月度工作总结篇2**

时光如梭，转眼间已经与十一月分别。首先在这个月里，我跟随公司中的精英一并攻克了在云南省的项目，紧接着回到武汉完成了人生中第一次以自己为主导的项目流程。毫无疑问这个十一月对我而言是比较重要的一月。这个月的工作真的让我受益良多，能在众多良师益友的指导下顺利完成我的第一次开评标。对于本月的收获，我做出以下几点总结：

1.学习办理异地开标所要准备的工作，在项目开标之前应该确认当地开标的步骤。可以广交好友，向有此方面经验的人士咨询相关流程，确保开标环节万无一失。评标要严格遵守当地规定的流程，就算遇到意料之外的情况也不要慌张，冷静处理仔细分析。这次进行开评标流程，面临的问题不只是缺乏在云南开评标的经验，更为关键的是本次项目还遇到云南省新平台试运行的尴尬时期，新添加的系统功能不完善，很容易出现报错、故障等现象。给此次项目的进行增添了很多阻碍。然而外在的困难并不会阻拦我们前进的步伐。在我们项目团队的攻略下，我们与时间赛跑，与问题搏击，最终突破了层层考验。

2.一七年的十一月十五日，我首次面对自己主导的项目。这是自己首次战斗在项目的第一线上，心态稍微有一些起伏，但是在项目经理余良的指导下，我已经把开标要用的资料准备就绪。打足十二分精神，让一切有条不紊的按照开标流程进行。项目经理的记录工作是十分重要的，每一步都要保持冷静，首先要注意的是投标人是否在开标规定时间前签到，电子平台的招标项目，首先要确认投标人是否在开标前上传电子版投标文件。然后在开标当天督促投标人在电子平台签到，投标文件递交截止时间前未签到的投标人将视为放弃参加本次投标，超时递交的所有投标文件将不予接收。开标过程中仔细检查开标一览表，表格内容绝对不能修改，我们只修改表格格式，招标工作是一项非常严谨的工作。

3.评标工作可以说是对整个招标项目理解的体现，首先要保证评标过程的“公平、公正”和保密性。开启评标之前首先要确认评委会成员是否全部到场，确认评委全部到场的情况下宣读评标大会工作纪律。收取评委老师们的通讯工具后方可开启评标。评委的签字文件一定要确认无误，项目经理要核算分值的准确性。

总而言之项目经理在努力工作的同时也要学会如何保护自己，这不但是对工作和公司负责，更是对自己和家人负责。感谢王惠师傅和项目经理余良在这一个月里对我工作的悉心指导。

**公司优秀月度工作总结篇3**

一、工作进度

1、海报：4517份，计划量为6000份，完成比例为75%

2、门贴：23470份，计划量为15000份，完成比例为156%

3、彩页：3315份，计划量为3750份，完成比例为88%

4、数据：约520个，计划量为1000个，完成比例为52%

5、合计：完成计划工作量的92%

6、分析：计划量与实际管理下的执行结果比较吻合，计划与管理控制水平较好。

二、客户开发

1、咨询：52名

2、意向：总计38名，其中10万元以上贷款32名5万元以上理财6名

3、总额：总计2400万元，其中贷款20\_\_万元，理财400万元

4、潜在：8名，其中贷款客户4个，合计660万元，理财客户4名，合计85万元

5、分析：贷款成交额比例为0.15%，成交数比例为3%即每1000元的贷款申请只有1.5元可通过审核，每33笔贷款申请只有1笔可获得通过从这两个比例分析可以得出结论：

1、商务展业方式需要进一步改进，人员作业素质需要进一步提升，以便挖掘优质客户资源

2、市场需求量较少(即符合公司贷款条件的客户极少)

3、公司对贷款客户的风险控制处于较高级别。如公司不降低风控级别，就需调整公司的业务战略。

三、业务成交

1、产值：1单，30万元，计划量为150万元，完成比例为20%

2、分析：业务完成比例较低，已成交客户的情况较为特殊，客户用款属于批零行业节假日因福利市场需求激增所需进货款，具有较大的偶然性单纯的粗放式市场宣传不能适应市场需求与其他同行业企业相比，我们的放贷条件不具备优势客户开拓的方式需要快速调整，逐步提高拜访客户的比例开户开发过程中存在重量不重质的倾向，得势不得分的结果，需要在签单环节下功夫商机稍纵即逝，业务即商机，出现商机后在决策效率上我们应在探讨如何提高

四、业务分析

1、贷款客户(10万元以上)无法成交的原因主要集中在两方面：

一是符合条件的客户贷款承受的利息大都在3分以下，我们的要求集中在5分以上

二是不符合条件的客户大多为抵押物不合格、变现能力差、不充足等

2、理财客户无法成交的原因：

一是客户对理财投资的项目不明确二是客户对公司的环境不满意，缺乏安全感三是公司管理层对理财项目的重视程度不够，没有早作准备四是员工对公司的实体企业不了解，对公司实力把握不够，缺乏理财信心

五、团队建设

截止\_\_月\_\_日在岗人数12人，入职3名，离职3名。员工稳定性较强离职员工2人属个人家庭原因离职，1人属于公司管理不善导致人均引进客户3名，上月开发客户数量人均为1人。较之上月客户开发数量提升200%，说明员工的个人客户开发能力提升较快。

六、人员素质

1、通过对《货币》纪录片的学习，对金融行业逐步产生兴趣。

2、通过对影片《杜拉拉升职记》的学习，培养了基本的职业化意识。

3、通过培训销售拜访技能的培训，具备了初步与户接洽的能力。

**公司优秀月度工作总结篇4**

X月份即将过去，在过去一个月了里，通过自己的努力，加上上级领导的正确引导，在销售的行业中，也获得了一点的收获。为了更好的从事接下来的一个月工作，下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年\_\_月1号来到\_\_专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到\_\_男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习了\_\_男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习了\_\_男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对\_\_男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个\_\_\_\_，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**公司优秀月度工作总结篇5**

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。

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！