# 员工个人月度工作总结范文(实用31篇)

来源：网络 作者：风起云涌 更新时间：2023-12-23

*员工个人月度工作总结范文1时光如梭，转眼12月份过去，由于公司场所整体搬迁和会计基础规范化整改工作，财务工作的力度和难度都有所加大，回顾以往虽没有轰轰烈烈的战果但也算经历了一段不平凡的考验和磨练，为了更好的总结上季度工作中的优劣，以便在下季...*

**员工个人月度工作总结范文1**

时光如梭，转眼12月份过去，由于公司场所整体搬迁和会计基础规范化整改工作，财务工作的力度和难度都有所加大，回顾以往虽没有轰轰烈烈的战果但也算经历了一段不平凡的考验和磨练，为了更好的总结上季度工作中的优劣，以便在下季度工作的开展中发扬优点，避免缺点并且改正缺点，特写此总结，望领导给予批示和指正

一、上个月工作总结

1. 根据公司发展方向，协助集团公司升级和子公司申请，并提交可用的资料，为公司下一步发展打好基础。

2. 充分做好财务核算，及时结算记账，做到各项开支都符合规定，账目清楚。财务内部做好各方面的核算和监督。

3. 工作中审核一切开支凭证，月末组织好账目的核对，按照规定编制凭证、报表，并及时整理、装订和保存。

4. 监督资金往来，工作跟进以及与其他部门的配合，做好财务工作。在这一季度中虽然总共收到应收款某万，与预想的结果存在很大的差异，资金匹配有很大的出入，导致资金紧张，但是通过财务部把关保证了现场施工的备用金发放和其他急需资金的落实。

二、总结完上季度的工作情况

根据上季度工作所取得的成效以及工作中的不足，并且根据公司领导指引，我下季度工作计划如下：

1.学习会计知识，提高工作能力

总公司现在有5家账目需要独立核算的公司，必须学习会计知识、税务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强学习意识作为一切工作的基础;态度严谨、细致、扎实、脚踏实地的做好财会工作。

2.会计核算

财务部的主要职责是做好会计核算，进行会计监督。财务部人员要遵守国家财务会计制度、税收法规、集团总公司的财务制度，认真履行财务部的工作职责。从审核原始凭证、记账凭证的录入，到编制财务会计报表;从各项税费的计提到纳税申报、上缴等等，会计人员要勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，保障会计处理的及时、准确。

3.账款回收

资金是公司的命脉，可以说现在应收款回收是公司最重要也是最艰难的问题。在接下来的工作中，公司组织的收款小组，财务部应及时准确的提供信息，参与催款，避免出现烂账。

4. 开支审核

费用报销审核，根据规定的成本、费用开支范围和标准，审核原始凭证的合法性、合理性和真实性，审核费用发生的审批手续是否符合公司规定。

综上所述，在今后的工作中，我将不断学习，加强个人修养，努力提高工作能力，力求把工作做到更好，和公司一起成长。

**员工个人月度工作总结范文2**

一、认识

真正接触招标行业不到一个月的时间里，我学到了很多。这不足一个月的时间里我从迷茫走到了晴朗，这是我今年最大的收获，通过这段时间的学习，我认识到了招标工作的特殊性，它是一个综合性的工作，但是工作要求必须是细致。招标工作是一个具有服务性质的工作，它的目的是帮助有需要的人找到合适的提供者，而要做好这项工作，必须注意每个环节，而且要使每个环节都能很好的衔接，这样才能保护好每一方的利益。

二、学习

对于经验丰富的招标部前辈来说，我只能属于初出茅庐的实习生，为了不影响工作进度，为了使自己尽快的熟悉公司招标部工作流程和快速上手工作，我开始对公司印发的与招投标相关的法律法规及招标代理流程进行学习，熟悉招标代理最基本的知识，印发的资料自己学习为主，招标部前辈讲解为辅，不懂的地方可以先在网上查资料或者问主管人员。

三、实践

实践是检验自己的最好方式，在每次的实际操作过程中，都能使自己学习到的知识得到很好的诠释，也能明确的认识到自己的错误和不足。

为了能够更好更快的融入到工作中，结合自己对于招标工作的学习认识，参加了两次开标会。分别在公司五楼会议室召开的绛县信用联社西段大楼装修工程和在夏县公共资源交易中心召开的夏县天泰名都一期工程建设项目，我主要负责投标人签到和唱标的记录工作。评审的过程中，配合其他成员检查专家表格的签字和监督人签字。虽然工作不算复杂，却需要十分细心，不得有半点马虎。

招标文件的编制也是招标工作不可或缺的一部分，招标文件的编制要注意完整性、对应性和准确性。这一过程，更是需要用心、细心。

后期的资料也是相当重要的。表格的收集、整理、签字、盖章、移交，都是容不得半点马虎的。我认为招标资料是整个项目的前世今生，它记录着整个项目从开始到中间的过程，再到最后的确定，更是对整个项目的一个总结。所以里面的内容很重要。

四、总结

在招标部工作不到一个月的时间里，我对招标代理有了新的认识和理解，要学习的方面还有很多，对于相关法律法规方面还有很多欠缺，尤其对于招标工作的流程还需要有更新的认识。我想这不仅是工作，更重要的是给了自己一个学习和锻炼的机会。

**员工个人月度工作总结范文3**

xx月份就快结束，回首这个月的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，现就本月的重要工作状况总结如下：

>一、虚心学习，努力工作

1、在这个月里，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，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

2、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，较快地完成任务。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忙指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本状况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

3、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

>二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实销售目标

1、主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目。

2、xx周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成15条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

3通过xx公司介绍，认识高xx公司的张总（老板的弟弟）及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

>三、主要经验和收获

在这个月的工作中，完成了一些工作，取得了一些收获，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

1、只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

2、只有主动融入群众，处理好各方面的关系，才能在新的环境中持续好的工作状态。

3、只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

4、只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

5、要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

>四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

1、开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

2、经过这样紧张有序的一个月，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一新的月度，又从无限简单中走出这一月度，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的`心态、一份对工作的热诚及其相形之下的职责心是如何重要。

3、在这月的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作潜力上有了新的提高和进一步的完善。

4、在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

5、回顾这个月的自己的工作状况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

>五、要定期召开工作会议

兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

>六、存在的不足

1、对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。

2、需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越就应斗劲十足，坚持不懈的对待，不就应有丝毫懈怠的情绪，也不就应轻易放弃。这个是以后需要时刻提醒自己的。

3、工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通潜力和细致程度还需要加强，在新的月度里面争取有更大的改变和进步。

4、发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

>七、下步的打算

针对工作中存在的不足，为了做好下一月度的工作，突出做好以下几个方面：

1、用心搞好内部的协调工作，进一步理顺关系。

2、加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

3、利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目。

4、加强利用中介的资源和关系开展好客户的开发。

5、加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的提升。

在今后的工作中严格地要求自己，在工作中要不断创新，我相信：在上级的正确领导下，xx—的明天更完美！

**员工个人月度工作总结范文4**

来新单位报到转眼就有一个多月了，在这一个月中，生活显得紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是崭新的，要重新去认识和了解;信心来自了解，要了解我们的行业，了解我们的公司，了解我们的产品;公司为我们带给的平台很，产品的优势也显而易见的，这样好的平台，就看自我怎样去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，这一生最重要的决定便是决定和谁在一齐成长!很荣幸能加入我毛司，在领导和同事的忙中与公司共同成长;很感激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教师，透过学习他们的经验和知识，能够幅度的减少自我犯错和缩短摸索时刻;在公司这样一个用心向上的平台上，自我这样一个新手，必须要多学，多看，多做事!

公司管理模式很人性化，因地制宜，因材施教;这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自我自由发挥，自我去展现自我的才能，公司会根据你的实际潜质安排适合你的工作。刚刚进公司的前几天，领导和同事带我一齐去拜客户，经常会有意识地将整个销售流程演示给我看;然后，仔细地分析给我听，从寻找项目、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能仔细地进行分析，这让我体会十分深刻，熟悉公司产品，了解公司业务状况。几天过后，我就开始立去拓展周边业务，自我本来就是个”耐不住寂寞”的人，喜爱跑业务，喜爱与人打交道，喜爱社交;看家从不认识到认识，最终成为朋友;看着一个一个项目就被自我这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，!自我一向就很喜爱做销售工作，喜爱挑战与自我挑战。虽然经验和阅历有限，但我一向坚持用心去做好每件事情!成功的销售人员都是敢于坚持自我的目标的人。

在今后的工作中，我将发奋提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向发奋：

1、养成学习的习惯

销售人员销售的第一产品是销售员自我;每个成功的销售员总是能与他的客户有许多共识，这与销售人员本身的见识和知识分不开。有多的见识和胆识，才有多的格局。这方面自我还很欠缺，务必不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自我要有目的的去学习，不断的充实自我!

2、具有职责感

不断锻炼自我的胆识和毅力，提高自我解决实际问题的潜质，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自我的职责感，用心、热情、认真地对待每一天!如果你不行，你就必须要!如果你必须要，你就必须行!

3、善于总结与自我总结

工作中的市场的把握潜质以及分析潜质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。此刻自我对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握潜质更是无从谈起，所以我务必比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

**员工个人月度工作总结范文5**

20xx年，对于药品行业来，是一个生死存亡年份，国家的药品政策越来越明朗，监管越来越严厉，在这一年里，看见了无数的同行倒了下去，不得不改做其它行业。而我公司的业务不但没有下滑停止不前，反而还有了较大弧度的上升，深感公司领导决策的正确和公司转换的快速。

虽然20xx年我们已度过了危险的转型期，走在了同行业的前面，不过，在20xx年的销售过程中，已反映出了我们的许多不足之处。首先，市场占有率太低，虽然增长率较高，但基准太低，销售绝对值不大，虽然比当地的一般企业强，但比起当地的大企业来讲，还相差太低。

第一，客户布局不够完善，只有少数市场有货，或者客户的质量太差，不能培养成忠诚大客户，市场空白还比较多，需要进一步的完善。第二，部份销售人员不能较好的推销产品，销售技巧和能力都还有待提高，来年需要不断加强学习和培训。第三，产品的规范和完善，目前的药品市场，虽然还有一些混乱，但其趋势已明确，必须越来正规，例：公司听筒的销售量占了全年销售总额的60%，由此可见公司所出的产品，必须按照药品法规的要求来完善。今年，有好多市场对于欠完善的产品已经不能正常销售了。

为此已造成了较大量的退货，给公司带来了大量的不必要损失。第四，公司产品质量有待提高，例，枇杷膏漏液、袋装封口不到位及产品包装、包材的不及时都是影响销售量上升的因素之一。以上这些，都是需要我们所有员工在来年的工作中需要去完善和提高的。

明年的工作，我们不但要逐步解决在今年工作中发现的问题，更要保证产品质量的情况下降低成本，节约开支，增强产品竞争力，为公司实现利益最大化;力争销售增长率达到100%。 20xx年，是一个机遇与挑战共存的年代，这一年，将会有更多的药品企业被淘汰，已会有更多的保键品企业因此而成长起来。相信在公司领导的正确带领下，在公司全体员工的共同奋斗下，到明年底，公司一定会有一个质的飞跃。愿公司随着20xx年的到来，飞速前进!

**员工个人月度工作总结范文6**

xxxx年对我来说是转折的一年、适应的一年、更是学习的一年，因为这一年里我的角色在不停的转换，从部队到地方，从经贸局到安监局，从监察大队到综合管理科，每一次岗位转换都是新的开始，新的挑战。一年来，我始终加强政治理论学习，认真学习“三个代表”重要思想，努力践行党员先进性，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平，服从领导，服从安排，遵纪守法，努力工作，在领导和同志们的关心、帮助下，思想、学习和工作等方面取得了很大的进步。

一、加强政治理论学习，积极参加党员先进性教育活动，严于律已，自觉加强党性锻炼，党性修养，政治思想觉悟进一步提高。

认真学习相关理论知识，坚持真理，明辨是非，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作、实践。认真学习“三个代表”重要思想，深刻领会“三个代表”重要思想的科学内涵。

二、认真学习法律知识，结合安全生产监督管理的特点，利用业余时间，积极开展学习，有选择地学习了《宪法》、《刑法》、《安全生产法》、《江苏省安全生产条例》、《消防法》、《行政许可法》、《安全生产违法行为处罚条例》等，通过学习增长了法律知识，增强了法律意识，提高了执法水平。

三、认真学习工作业务知识，在监察大队的时候，注重学习法律、法规方面的知识，认真学习了安全检查知识，事故处理知识，可以说，在监察大队的半年里，我对安全生产监督管理知识有了初步的认识，对全区安全生产状况初步的了解。到了综合管理科后，我认真学习公文写作，公文处理，按照最新的公文处理格式，对安委会办公室机关公文格式进行了规范。认真学习电脑知识，多媒体知识。同时认真学习安全生产宣传教育方面知识，积极协助科长搞好“安全生产月”活动、安全生产培训班、节日安全生产检查等工作。

四、在日常生活中，注意小节，尊重领导，团结同志，互相帮助。

回顾一年来的工作，我虽然在思想上、学习上、工作上和生活中都取得了进步，但仍有许多不足之处，比如安全生产理论知识水平还较低，对全区安全生产状况还要进一步了解，现代办公技能还不强，对新环境还要进一步适应等等。对于xxxx年，我想最重要的是进一步加强学习，主要是学习安全生产法律法规、理论知识，学习宣传教育方面的有关知识。在工作上还要更细，还要经常向领导学习，向老同志学习请教。认真完成领导交给的各项工作任务。

**员工个人月度工作总结范文7**

20××年已悄然离去，纵观过去一年，在部门领导的带领下取得了一些小的成绩，个人能力得到了实质性的提升。20××年是一个忙碌而充实的一年，忙并收获着、累并快乐着，因为这一年又让我学到了许多宝贵的工作经验，又也有了许多不一样的感悟。现就过去一年的主要工作业绩、获得的成长、呈现出的不足和对未来的工作展望等方面进行简要的总结。

在这一年里，立足本职工作，严格遵守各项工作制度，认真对待工作，完成了上级交付的任务。在人力资源岗位工作上，对各类人员申报工作进行了完善、完成了人事代理转正定级工作;协助部门领导完成了退休人员补贴申报和住房公积金申报工作。同时，每个季度定期向总公司提交季报，也完成了统计网季报年报和建筑网季报年报等各类工作报表的上报工作。从8月底到10月除这段时间，进入建筑工地协助提供相关指导工作，极大地提高了自己处理施工现场问题的能力。最后，不仅在人力资源岗位工作上圆满的完成了领导交付的工作任务，同时在岗位工作之余也负责撰写了工作报道两篇、文字材料三篇，极大的提高了自己的文字处理能力。

这些充实的工作内容让我获得了十足的成长，也让我在面对工作中出现的问题时更乐于去钻研业务知识，努力提高自己的职业素养。当遇到不会处理的工作问题时，首先我会自己去梳理一些公司的文件，期望从中得到启发。另外，我也会乐于去向领导或者老员工请教自己不懂的地方。在我看来，与同事一起工作时，身边的每个人都是我的老师，可以让我学到他们的闪光点。我的成长也是在不断遇到问题，而后分析问题，最后解决问题的过程中得到的。当然，在这一年的工作里，我也表现出了许多不足的地方，比如：对一些公司细致到点的流程需要进一步熟悉、沟通协调能力需要进一步提高、自主学习的能力需要更一进加强等等。认识到自己的不足，也会让我在20××年的工作中，更加注重这些方面，从而调整好自己的状态，更好的完成工作，让自己和公司一起成长、壮大。

正如开篇提到的那样，20××年已然过去，所有的工作成绩都留在了过去，成为了自己未来工作的动力;获得的成长以及所看到的自己的不足都是进步的一方面。对于已经开始的\'20××年的工作，我会对自己进行思想、方法等全方位的适应和调整，提前做好工作计划。同时，在与外界的接触中不断主动学习新知识、新经验，使自己的工作能力步入一个新的台阶。在实际工作中，不断修炼本领，强化自己的职能，做好人力资源服务工作，这将是20××年工作的主线。最后，在20××年的工作中，我会更加坚定的完成领导交付的任务，与同事们一起进步。最后，我希望把缺点和不足留在20××年，把优点和成长带到20××年。

**员工个人月度工作总结范文8**

一个月来，我以微笑服务为己任，以顾客满意为宗旨，立足本职、爱岗敬业、扎扎实实地做好客服服务工作。现对自我全年的工作总结如下：

一、勤奋学习，与时俱进

理论是行动的先导。作为客服服务人员，我深刻体会到理论学习不仅仅是任务，并且是一种职责，更是一种境界。我坚持勤奋学习，努力提高业务水平，强化思维本事，注重用理论联系实际，用实践来锻炼自我。客服月工作总结。为公司全面信息化的成功上线贡献了自我的微薄之力。

二、立足本职，爱岗敬业

作为客服人员，我始终坚持“把简单的事做好就是不简单”。工作中认真对待每一件事，每当遇到繁杂琐事，总是进取、努力的去做;当同事遇到困难需要替班时，能毫无怨言地放弃休息时间，坚决服从公司的安排，全身心的投入到替班工作中去;每当公司要开展新的业务时，自我总是对新业务做到全面、详细的了解、掌握，仅有这样才能更好的回答顾客的询问，才能使公司的新业务全面、深入的开展起来。

在工作中，我严格按照“顾客至上，服务第一”的工作思路，对顾客提出的咨询，做到详细的解答;对顾客反映的问题，自我能解决的就进取、稳妥的给予解决，对自我不能解决的问题，进取向上级如实反映，争取尽快给顾客做以回复;对顾客提出的问题和解决与否，做到登记详细，天天查阅，发现问题及时解决，有效杜绝了错忘漏的发生。

以上是自我对全年工作的总结，但自我深知还存在一些不足之处。

一是工作经验欠缺，实际工作中存在漏洞。

二是工作创新不够。客服月工作总结。

三是工作中有急躁情绪，有时急于求成。在下步工作中，要加以克服和改善。

**员工个人月度工作总结范文9**

一、万事开头难。从一开始就要有心，有心才能办好事。俗话说万事开头难，一切事情都要有个很好的开头，工作自然如此，在来公司之前我就已做好充分的心理准备，无论工作是怎样的我都要认真对待，细心完成。工作重，要不气不馁不抱怨，工作轻，要不骄不躁足耐心。只有好心态，才有工作的好心情，进而才有好效率。

二、谦虚使人进步。生活是个大讲台，许多东西都要虚心受教。在学校学做人，在社会学做事。生活处处有学习。工作自然也是如此，刚来时，我被指派跟着阿姨尝试、学习。在此期间，我越来越懂得谦逊，谦虚使人进步，骄傲使人落后。世界之大，有许多东西是我所不知道的，我只有谦逊，不断学习，不断充实自己，才能有一个更好的自己。

三、众人拾柴火焰高。一定要与人合作，才能快速高效。自古就有圣人言：众人拾柴火焰高。在工作中，与人合作必不可少，不仅要能合作，还要会合作。在生产部呆的这一个月让我充分认识到了这一点。无论是大家一起倒花还是好几个人一起换盆，我们自然而然会分工合作，几人搬，几人装，几人跟车，合作无间，效率自然高。

四、责任重于泰山。一定要有责任心，事情才能做到位。

爱因斯坦说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。而一个人要对一件事全力以赴，那他必须要有责任心，心中有责，做事才能负责，才能竭尽全力。而只要做事者竭尽全力，再难的事情也有解决的办法，世上无难事只怕有心人嘛。在我看来生产部是公司的源头，更要做好，管窖人员更要有责任感，才能更好的为公司为自己创造利益。

综上所述，我对接下来的工作做一个初步规划：

首先，我将每天以一个好心态来面对我的工作。将生活情绪撤离工作，不能让私人情绪影响工作。其次，在学习生活中，不骄傲不自满，随时学习，随时充实自己。以一个谦逊的自己面对以后的工作学习。再次，我要做到更好的与人合作，无论是生产部还是行政部都少不了分工合作，在合作中与人形成更好的合作默契，追求更高的效率。最后，在任何时候，做任何事，都要全心全力，认真负责。无论是谁交代的任务、工作，不接则已，接了就要全心全责。以整个心去做事，才能做得更好更优秀。

**员工个人月度工作总结范文10**

进来公司转眼就是3个月的时间，感觉自己也成长了，不过还是必须总结一下自己的工作，以便更进一步的做好这份工作。

首先，是自己的自信心还是不是很足够，有时候给比较大的老板打电话，还是觉得底气不是很足够，一方面也是自己准备不足不知道该说什么。

一方面是因为自己不够有自信，感觉说服不了对方，所有在自己心理就开始大心理战了，自己仍是觉得作为一名销售人员，自信是第一步，就像高经理跟我讲的，什么都可以没有，就是不能没有自信。

不论何时何地就都必须绝对的的相信自己，可以先让自己有了勇气，然后培养自己的自信，无论发生了变化，自信是最基础的，也是成功所必须的。

第二，关于公司对促销资源的包装很好，通过本来促销的包装，让自己更能利用有利的说辞去促销成订单。

第三，关于工作时间的安排不是很有道理，有时候一个早上都在开发未分类，导致了月初出单比较难一点，以后以后早上细分时间段来做开发客户和收割，这样即能保证自己的出单量，也能让新客户的不过出现，还能保证自己不会因为月初的出单比较难导致自己的信心不足。

第四，对客户的判断和留还是扔判断不标准，有时候舍不得扔客户，导致了库内客户的太多，新客户增加不了，导致库内的客户流动不起来，一方面也会影响自己的出单量。

第五，执行力的问题，每天50个有限电话、15个公海及5个新增，没有做好，曾有一段时间就是公海很少去跳入，可是研究表明，公海的客户依旧是出单的主要关键。

第六，准备工作的不足够。每天感觉自己很忙碌但是就出单的效率不是很高，主要是在做二次跟进的时候自己准备工作方面做得比较差。

第七，自己上门砍单能力还是不够有杀伤力，感觉自己说辞比较乱，不会讲故事，还有就是谈单时间把握不够到位，还有促销利用不够有气氛。

**员工个人月度工作总结范文11**

我于年来到集团建筑设计院工作，我通过@个月的试用期，有幸成为集团的一名员工，回顾这几个月来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作;在此对公司各位领导及各位同事表示衷心的感谢，感谢公司给我一个展示自己的机会。通过这段时间的工作与学习，在专业技能上、思想上都有了较大的改变，现将这几个月以来的工作情况总结如下：

一、实习阶段的认识与学习

对于刚刚毕业的大学生来说，从事设计工作是机遇也是挑战。我有幸成为集团建筑设计院的一员，在刚刚开始工作的这几个月，尽快适应了工作的环境，融入到设计院这个集体中。在领导及各位同事的关怀、支持与帮助下，认真学习钢结构设计知识，不断提高自己的专业水平，积累经验。这期间主要学习了《门式刚架轻型房屋钢结构技术规程》、《钢结构设计手册》、《建筑设计规范》、《结构设计规范》等等，特别是对于钢结构设计的理念，由初步的认识上升到更高层次的水平。这几个月学了提工程量，工程量报价，门式刚架的设计，通过做这些工作，对钢结构轻型房屋设计的认识逐步提高，各构件的连接与设计更加全面、经济合理。在此期间，通过办理资质升级文件，整理简单的资料，锻炼了耐性，认识到做任何工作都要认真、负责、细心，处理好同事间的关系，与集团各部门之间联系的重要性。

通过不断学习与实践，将所学的理论知识加以应用，逐步提高完善自己的专业技能，领会设计工作的核心，本着集团“崇尚完美，追求卓越，精益求精，不遗余力”的企业口号，积极响应、倡导“一家人，一条心，一股劲”的企业信誉精神，为设计院的发展多做贡献。

二、加强自身学习，提高专业知识水平

通过近几个月的实习，使我认识到自己的学识、能力和阅历还很欠缺，所以在工作和学习中不能掉以轻心，要更加投入，不断学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了一定的设计工作经验，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项专业素质，争取工作的积极主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向

这几个月以来，本人能敬业爱岗、不怕吃苦、积极主动、全身心的投入工作中，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，刚刚步入社会开始工作，经验不足，特别是设计工作是相对比较艰苦的工作，在工作中边学习边实践，要多动脑筋，认真看图纸、看懂看透，熟悉设计规范;

第二，有些时候工作中比较懒散，不够认真积极，工作效率有待提高;

第三，自己的理论水平、专业知识、工作经验还是很欠缺的，应当更加努力的学习与实践。

在以后的工作与学习中，自己决心认真提高专业知识水平，加强责任心，为设计院的快速发展，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：

第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习专业知识与相关的经验，多向领导及同事等有经验的人请教。加强对钢结构设计的发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，对自己的优缺点做到心中有数;

第二，本着实事求是的原则，积极做好自己的本职工作，不拖拉;

第三，遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

本着万斯达集团“崇尚完美，追求卓越，精益求精，不遗余力”的企业口号，积遵循、倡导“一家人，一条心，一股劲”的企业信誉精神，不辜负公司各领导的关怀与帮助，以及各位同事的大力支持与帮助，加强学习，认真负责，提高完善自己，为集团的发展多做贡献。

**员工个人月度工作总结范文12**

尊敬的领导：

我于XXXX年XX月XX日成为公司的试用员工，至今三个月的试用期即满。根据公司的规章制度，现申请转为公司正式员工。

时间一晃而过，转眼间三个月的时间已经结束，首先我很感谢领导三个月以来的培养和照顾，给我一个展示自我才能的机会，让我从一个刚入行的新手逐渐成长起来。这三个月的时间让我深刻体会到我需要学习的与公司相关的专业知识和技能还有很多，只有更加努力的工作和刻苦的学习，才能更加出色的完成领导交给我的任务，这样才能不辜负领导对我的期望。

>一、进入公司后对工作的认识

进入公司的时候，由于对于公司的产品不是很了解，所以通过看领导给我的相关资料以及自我编写文档的实践，让我逐渐对公司的产品有了进一步的了解，也很快熟悉了XXXXXXXX、XXXXXXXX、XXXXXX的方法与生产流程，并且对于产品的技术原理也有了很大的了解。这段时间在公司领导和同事们的关心和帮助下，在领导的指导下让我在工作上有了很大的提高。对此我非常感谢大家给与我的关怀和帮助，让我能够很快融入这个大家庭中。

>二、工作方面

在刚进入公司没多久，公司便很快交给了我重要的任务，并给予了

我很大的信任和鼓励，由于是刚刚真正的接触产品设计，几乎是零经验，一切都要从头开始，有太多的XXXX、XXX以及XXXXXX的东西需要了解，需要学习，在我逐渐成长起来的这一段时间，领导、、以及公司所有的同事们都给了我很大的帮助。现在对于专业知识文献的收集、市场调查、产品设计方面以及编写XXXXX资料方面都有了很大的进步。在这三个月的时间里，我主要负责了《XXXXX》、《XXXXXX》、《XXXXXXXXXX》、《XXXXXXXXXXX》、《XXXXXXXXX》的设计与市场调研（实地、网络、电话），还全程参与了《XXXXXXXX》折页的设计和制作，以及《XXXXXXXX》的出图。

>三、学习方面

从以上几项工作中，让我深刻体会到做一名成功的公司XXXXX是一件非常不容易的事情，作为一名XXXXXX，从设计产品的起初就要对产品从设计到真正投入市场等很多方面进行全方面的了解和考虑。出色的XXXXXXX一定要对自己充满自信，不骄不浮，要认真总结经验，用心思考，实现对公司XXXXXX的清晰理解，从而为公司创造更高更多的价值。虽然我离一名出色的XXXXXX还有一段很远的路要走，但是为了让自己能够成为一名出色的XXXXXX，我会努力培养自己独立思考的能力。平时外出我也会仔细观察外面的很多XXXX，了解别的公司的XXXX思路，提高自己的XXXX能力，我会通过不断的学习和实践提高自己的能力。作为一名XXXXX是我的职业追求和目标，在日常的生活中我会虚心听取领导及同事的意见和建

议，热爱自己的工作。虽然我的底子薄，但是我会努力学习给自己充电，让自己不至于落后于别人，被别人淘汰。

>三、目前工作

在目前的工作中我正在努力将公司XXXX部的各主要XXXX编制出来并丰富其内容,这样不但能对整个公司XXX的XXXX流程、技术原理等深入了解，更能避免浪费时间和精力。

>四、自我评估

虽然在这三个月中取得了一定的成绩，但是也发现了自身的一些缺点和不足，在以后的工作中需要纠正和避免的。努力和细节将决定成败，在今后的生活中我会在努力工作的同时及时仔细的发现并改正自身缺点，让自己不断的进步。

>五、展望未来

对于我来说，来到公司是我个人发展的一个机遇，也是我努力成为一名XXXXX的起点，今天公司给我提供了一个展示自我价值的平台，我会好好珍惜这来之不易的机会，让自己努力的成长起来，用我的成长感谢领导的悉心栽培，作为公司大家庭的一员，我将会为公司创造更多的价值,担起自己的责任，努力进步。

XXXX年XX月XX日

**员工个人月度工作总结范文13**

二月份正值新年之际，客房部虽处淡季，但由于各种节日的到来，也显得有一些忙碌，二月份有春节、情人节、两个重大节日，客房部也采取了相应的惠客措施；现将××年二月份个人工作总结报告如下：

1、节日期间对老客户的回访，赠送水果、干果等慰问活动。

2、做好个人工作计划，做好员工节日的休息安排，除保证正常的工作之外，最主要的是做好春节的接待工作，保证用餐房间的卫生情况。

3、节能降耗。

客房部在20××年12月份低值易耗品出现上升状况，所以客房部在20××年1月份采取相应的措施，全体员工签署保证书，保证不拿、不浪费酒店的一次性用品，努力回收一次性用品，为酒店节约现节约，采取的相应措施也得到了一定的成效，20××年1月份，相对于20××年的12月份，根据房间的比例节约了近2800元整。这是客房部的员工共同努力的结果。

4、人力资源的调整。

调整了2文员，由于2名文员提出辞职，春节过后离职，为了不影响客房20××年旺季时的接待工作，新年过后马上进入3月份，还有一个月的时间进入旺季，在培训新的员工上存在新一系列的问题，所以我们及时补招了2名文员，在淡季时对员工进行培训，以便于以后的工作。辞退一名员工，此员工不适合酒店工作，经过一段时间的培训后，员工有所提高，但时间一常，会把子自己的工作情绪带给客人，造成客人的不满，为不影响20××年客房部的整体工作，给予辞退。

5、设施设备的维护保养。

本月将20××年的工程遗留问题，工程部做了一个修复，除木制面未修外，大的工程问题做了一项维修，未完成的工作木制面的修补、3006、3008。3026。3028房间气味难闻未解决，6015外面卫生间管道井未上锁，3018、3019挡风墙冬季特冷，在20××年应考虑做保温墙。

**员工个人月度工作总结范文14**

回顾过去的一个月，我抱着极大的热情投入到本职工作中，严格要求自己，时刻保持“谦虚”、“谨慎”、“律己”的态度，在领导的关心栽培和同事们的帮助支持下，始终勤奋学习、积极进取，努力提高自我，认真完成任务，得到了领导和同事们的肯定。现将九月来的学习、工作情况简要总结如下：

>一、尽心尽责，做好日常工作

公文管理。为提高写作能力，我细心揣摩，购买公文写作书籍用于学习参考，并请公司领导和部门经理帮忙把关，提出改进意见和建议，再经过反复推敲后定稿。一个月来，我起草各类通知和请示等公文共22份，会议纪要10份，简报5期，严格遵照公司办文制度，九月份共下发红头文25份，函件6份，会议纪要16份，简报5期，文件均准确无差错。

为确保收文发文管理不混乱，我以电子表格形式制作了收文登记薄，结合手工登记的《文件交接记录表》，在电子表格上详实登记文件的办文时限、要求、流转情况和办文结果，做到实时跟踪，确保领导阅办各类文件、传阅的时效性，并及时将领导批示及文件精神传达至有关部门，同时追踪文件执行进度及落实情况，及时向领导反馈办理结果，保障了政令畅通;手工登记的《文件交接记录表》，完善了文件交接手续，做到有据可查。

档案管理。将档案归集周期缩短为一周归集一次。实时更新电子索引档案目录，积极配合各部门的查询档案要求，无一例错漏遗失档案。

印章、证照管理。根据公司制度，严控印章使用程序，使用完毕均及时登记在《印章使用登记簿》上。根据不同证照的月检要求，及时准备月检资料，保证营业执照等证件均在有效期限范围内。

>二、精打细算，降低办公费用

节能减排，从小处着手。我在日常工作中，严格控制低值易耗品的耗用，例如打印机优先只补充碳粉不换硒鼓，签字笔只换笔芯不换笔，打印纸尽量双面打印以节约纸张,并就超范围文具申请与各部门积极沟通，使得各部门将文具申报控制在预算范围内，较好的控制了低值易耗品费用支出。

为降低办公话费支出，我随时关注通讯供应商的推出的.各项优惠活动：与电信公司沟通，为公司的外线固定电话提供包月服务，外线电话的国内通话费用均按包月费用计算;在办文时尽量将文件扫描后以电子邮件的形式发文，以节约传真的话费开支，更保障了文件的传输质量。在多重举措下，\_月办公话费实际发生额仅占全月预算62%，办公话费控制成效明显。

>三、积极主动，做好办公设备维护

为提高工作效率，我积极学习电脑使用中的相关知识，帮助各部门工作人员做好电脑日常维护工作，能自己解决的就立即解决，避免因报修等待时间过长而影响了办公效率，也节约了维修开支。同时与大桥局办公室保持良好的沟通渠道，及时反馈网络使用情况。在公司领导的帮助下，\_月办公网络稳定，非正常断线等情况大大降低。

>四、协助各部门，完成领导交办的各项工作

完成固定资产盘点工作

九月，公司各部门及管理中心、路政大队共同对xx公司的固定资产进行了一次详细清查，此次固定资产清查盘点工作主要是核实固定资产实物、数量及使用状态，我也参与了此次清查工作。此次清查共涉及电子设备838件，办公家具317件，车辆14辆。为便于统计固定资产清查结果，提高清查效率，我编制了“盘点有哪些注意事项”发到各部门，规定了盘点清查范围，统一了各类资产的名称、规格型号、固定资产编号等各项要求，并在清查结束后，完成了公司本部的固定资产清查盘点工作报告。

协助部门经理，完善制度建设

根据总经理办公会要求，我配合部门经理，拟订了综合事务部安全制度中的《信息安全管理制度》部分，同时协助营运部，完成了《安全管理制度》汇编工作。根据国家的相关法律法规，草拟了xx公司的《固定资产管理办法》。

>五、十月份我计划完成以下几项工作：

协助综合部经理，草拟《档案管理制度》。

完成固定资产编号工作。

完成xx公司的《制度汇编》样本。

实现行政档案电子化。

九月份，我无论在思想认识上还是工作能力上都有了较大地进步，但差距和不足仍然存在，比如工作上还不够细致，我将在这方面继续努力，认真检查各项工作，避免因粗心导致的工作失误。将九月份的不足之处作为十月份的改进目标，在今后的工作中，我还要继续学习，戒骄戒躁，更多的发挥主观能动性，在岗位上发挥更多的积极作用。

**员工个人月度工作总结范文15**

不知不觉，在部门已经两年了，从当初的六人到如今的三人，一路走来，坚守秘书处真的不容易。有过开心，也有过郁闷，点滴心情，都是一段段美好的回忆。秘书处俨然成为我在大学的一个家，有过许多温暖。在这里，我们认识了很多师兄师姐，他们教会帮助我们很多。团委也是一个宽广的平台，自身的能力也有了很大的进步。还有就是，认识了你们。我想，当初如果不是进入秘书处，我们又怎么会成为朋友。如果不是经历了那么多的快乐与忧伤，没有我们携手并进，又怎么会成为亲密的朋友。开心时，大家一起庆祝;伤心时，大家互相宽慰，互相激励，扶持前行。

每年都会写总结，存档着去年的总结，洋洋洒洒写了1200，接触到09的新鲜血液，在秘书处一个学期的工作，在蹲点部门的感悟。今年，总结的话，还是说那些作为秘书处一员的工作么?老生常谈。但是现在，这份总结，却不知从何说起。在秘书处两年了，太多太多的想法，真的要写下来时却不知该如何说。

犹记得学期末的最后一次例会，其实我什么也没准备，结果听晚09小朋友的总结后，就非常感慨，说了一大堆，现在都不记得当时我说了什么。只是因为自己一路走来的一些想法，告诉09的小朋友，希望她们能够借鉴，规划属于自己的灿烂的大学生活，少碰些壁。她们升大二了，是师姐了，到时面对新的师弟师妹，面对各种活动，她们的肩上多了一份责任，少了一份依赖。希望她们变得更加坚强，帮助师弟师妹，勇于面对自己生活中的挫折;也希望她们更加坚持，寻找独一无二的自己，摸索出一条属于自己的路，并且一路向前，只顾风雨兼程。

一直以来，在考试上、各种活动中，如果有什么不懂，出现什么问题，都习惯地问师兄师姐，听听她们的想法和建议。但是对于大三的我们，已经再没有人引导我们一步步地往下走，我们要独立决策了，因为师弟师妹们对我们的依赖。在团委，我们结交了很多人，圈子慢慢扩大，也在各种活动中不断充实自己。接下来的一年里，我们三人会一直在一起，一起守护我们的秘书处，在一年后顺利交接，延续我们温馨的大家庭。转换了角色，秘书处9人在接下来的一年里，要做的事都不尽相同。希望我们所有的人都会手牵手、肩并肩一直走下去，就像下乡时的那句话，彼此承诺，不离不弃。

对09小朋友的评价就不粘出来了。我觉得在评价里只是一味地赞美你们，说你们的优点，那有些虚伪，你们每个人都有属于自己的优点，我都看在眼里，记在心里。一年了，你们选择留在秘书处，我心里是慢慢的感动。。我从我的视线里，写了很多你们的不足与期望，或许有些言辞过于犀利，语气过于干涩，但是我觉得这是真的为你们着想。。希望你们给我的评价里，也写上你们眼中我的不足，让我可以去改正，去完善自己!

**员工个人月度工作总结范文16**

在竞争激烈的市场中，在两位老总的正确指导下，我公司上半年销售业绩比去年同期有着大幅度的提升，也是公司突飞猛进的阶段，从而也确定了我公司在西南同行业中的地位。现将我公司财务部XX月份工作总结如下：

一、公司的销售业绩稳居西南地区第一。在两位老总的领导下，作为西南地区的家用、商用、笔记本的分销商，各类产品的销量始终保持稳中有升，今年总计销售万元，与去年相比上升%，从而确保了公司在这个地区这个行业中的商业地位，为明年的销售起了一个好的开端。

二、公司的内部管理较往年有进一步的提升。在内部管理上，公司的人员结构作了合理的调整和增加，为各部门工作的开展提供了充足的马力，使他们更有充足的干劲为客户服务为公司服务;在人事管理上加强了员工思想素质和业务素质的培训，经过培训是他们的综合素质得到更高层次的提升，从而更进一步的提高了公司的对外品牌形象;在办公设备上，不断的更新设施设备，切实做到了为员工创造了一个良好的工作环境，这样也为他们能更好的为客户为公司服务提供了有力的保障。

**员工个人月度工作总结范文17**

本月份的工作已将结束，班组的绩效成绩，没有取得好的成绩，在我班也多次出现了很多不正常的现象，这些原因，主要是自我的工作没有做到位，本身的工作作风不严谨，管理过于疏散，本人自担任工艺二班班长以来，也是第一个月，对班组建设还感觉很陌生，无法将自我的工作推动的更出色，今日借此契机，将这个月来工艺二班的工作情景从以下几个方面作一下小结：

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xx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，所以出现了一系列的不正常现象。

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xx，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\_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，xx，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，xx，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，xx主任的表扬，为班组争得了荣誉，其次就是我班除渣工，xx，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xx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xx，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维护。

**员工个人月度工作总结范文18**

在这一个月里，我们财务部的员工能够任劳任怨、齐心协力、尽职尽责的做好各项工作。为了总结经验、发扬成绩、克服不足，现将--月工作作如下简要回顾和总结：

一、月顺利完成的工作

1、以认真的态度用心参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。

2、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

3、对各类财务会计档案，进行了分类、装订、归档。

二、月学习方面和个人修养和综合素质的提升

1、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

2、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

3、不断改善学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合潜力不断得到提高。

4、努力钻研业务知识，用心参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

三、月中仍然存在的不足

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但务必看到工作存在的不足：

1、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步到达事半功倍的的效果。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、理论水平不高，当前社会财务会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了财务会计基础知识和财务会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

四、月严格履行财务会计岗位职责，扎实做好本职工作

1、善于总结，提出自己的意见和推荐，为领导决策带给准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

2、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代的发展步伐。

**员工个人月度工作总结范文19**

阴雨绵绵的二月，携带着料峭的春寒翩然走过，我们小一班的宝宝也在幼儿园度过了小班下学期的前半个月。半个月以来，走过最初的不适应与哭闹，孩子们已经开始很好地适应幼儿园的生活，老师很是开心，相信家长朋友也在为自己的宝宝感到欣慰吧。

经历了有生以来的第一个寒假，开学以后很多老生宝宝出现了不适应重新入园的情况：有早上起不来的，有不愿意在上学的，有家长一走就哭泣的;新生宝宝因为年龄小，加上第一次上学，种种不适应更是严重。好在有了家长朋友的配合加上老师一如既往的耐心和爱心，宝贝们在短短的一周之内就停止了哭闹。——入园关成功渡过。

由于是第二学期了，在一边引导孩子逐步适应幼儿园生活的同时，我们坚持不懈的对孩子的一日常规进行训练和加强，并且正常开展各大领域的活动和区角游戏，也正因为有着正常而有序的一日活动的开展，让孩子们感受着幼儿园生活的精彩和有趣，从而让他们很快融入到快乐的集体生活中。

开学第一周，我们带领幼儿回忆了快乐、热闹和红火的春节的场面，对孩子进行初步的传统节日教育，并贯穿了亲情教育和文明礼貌的教育。

开学以来，天气一直不好，阴雨天气较多，我们总是找机会带孩子们进行户外活动，除了早操和游戏之外，我们根据天气机动安排体育户外活动，带孩子进行了《我们是个大皮球》，《火车轰隆隆》等活动，让孩子运用运动的方式驱逐寒冷，感受集体游戏的快乐。在保健知识方面，《尝一尝》认识几种常见的有特殊气味和特殊颜色的蔬菜能辨别并欣赏它们的颜色和形状了解有特殊气味和特殊颜色的蔬菜对人体的特殊作用;《圆溜溜的鸡蛋》带孩子观察鸡蛋，让孩子知道鸡蛋营养丰富，蛋白蛋黄都要吃。语言活动方面，故事《小鸡和小鸟》，教育孩子好朋友之间要互相帮助;儿歌《小小手》通过有趣的情节性内容教育孩子要讲卫生，保持小手的干净，知道吃东西之前要洗手，了解正确的洗手方法和步骤。社会方面，《我不发脾气》教育孩子学会控制自己的情绪，不乱发脾气，对孩子进行初步的情商方面的教育;《甜嘴宝宝》教育孩子对人要有礼貌，学会和人打招呼，知道在别人说的时候要积极应答。美术方面，进行了绘画《织渔网》、《五彩路》和手工粘贴《小鸟的家》。数学方面我们继续进行4以内数的点数和数物对应，《拼一拼数一数》，既有图形的认知和拼搭，还有归类和点数。科学活动《吹泡泡》让孩子们在快乐的游戏中探索不同形状的工具吹出来的泡泡的形状，孩子们更多的是感受追逐击打泡泡的快乐。音乐方面我们进行了歌唱教学《我家有几口》《白胖鸭》《好妈妈》，韵律操《猪八戒吃西瓜》《大皮球》，打击乐《白胖鸭》，孩子们在感受音乐的节奏的同时更享受着艺术熏陶的快乐。

除了集体活动，我想老师和家长看到和感受到更多的是孩子的变化：孩子们越来越快乐，越来越自信，越来越独立。孩子们在二月短短的两周时间里进步非常大：喜欢上幼儿园，喜欢和小朋友一起游戏，分享玩具和零食，乐于和小朋友、老师交谈;在操作活动中，喜欢自己动手，而且能够独立完成操作，感受成功的快乐并有了再次尝试的兴趣;孩子们学会了互相帮助和谦让，以前经常发生的打架和抢夺现象基本上已经没有了，孩子们之间友好而快乐的交往让老师满足而感动。

开学初我们召开了家长会，尽管雨下的不小，家长还是准时参加了，让我们看到了你们的热情和真诚，让我们对以后的工作更有信心。

二月份略有遗憾的是原定的“红红火火中国年”主题墙因为缺少春节的照片而搁浅，只得另换主题重新设置。希望以后的工作里面有你们更多的支持。

**员工个人月度工作总结范文20**

X月已悄悄离我们远去，X月的到来告诉我们，20xx年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了一个月的销售会议，公司领导在会议上也做了一个月的工作总结，给我们更深的了解了我们公司一个月来的工作情况，还总结了一些经验供我们分享，XX年度销售一个月工作总结。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己一个月的工作做个总结，希望通过总结我们能够更好的认识自己和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下一个月的工作。

现在我对我这一个月来的工作心得和感受总结如下：

>一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自己能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自己经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而达到销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自己的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这一个月来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，但是成功率比较高，价格也可以做得高些。像这样的客户就可以列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的\'客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

>二、主动积极，力求按时按量完成任务。

每天主动积极的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情况，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，而且因为人与人都是有感情的，只有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，但是他们会一直记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

>三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是形成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们这里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情况，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺一定能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，但是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

>四、坚持学习

人要不断的学习才能进步。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关;其次是学习沟通技巧来提高自身的业务能力;再有时间还可以学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

>五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解现在市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。只有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的判断，遇到问题才能随机应变。

>六、后一个月的计划

在一个月销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事XX的数据差距很大，她一个月的销售额是15万多，回款是8万多，而我只有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下一个月迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，但是大家面对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距只有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自己的销售量，争取赶上他们。

我要给自己定一个明确的目标，在后一个月里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每天都明确的知道自己的任务，才能明确自己拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上一个月工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是特别熟悉，以至销量比较少，所有在后一个月要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最后我要感谢我们的领导和我们同事在上一个月对我工作的支持和帮助，希望往后通过大家一起努力，让我们能够在下一个月再创佳绩。

**员工个人月度工作总结范文21**

6月份就快结束，回首这个月的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，现就本月的重要工作情况总结如下：

>一、虚心学习，努力工作

（一） 在这个月里，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，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

（二） 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，较快地完成任务。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，不断进步，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。

（三） 爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

>二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实销售目标。

（一）主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目。

（二）xx周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成15条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

（三）通过xx公司介绍，认识高xxxx公司的张总（老板的弟弟）及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

>三、主要经验和收获

在这个月的工作中，完成了一些工作，取得了一些收获，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）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。

（三）只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的\'要求。

>四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

（一） 开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

（二） 经过这样紧张有序的一个月，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一新的月度，又从无限轻松中走出这一月度 ，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

（三） 在这月的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。

（四） 在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

（五） 回顾这个月的自己的工作情况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

>五、要定期召开工作会议，兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

>六、存在的不足

1、对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。

2、需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越应该斗劲十足，坚持不懈的对待，不应该有丝毫懈怠的情绪，也不应该轻易放弃。这个是以后需要时刻提醒自己的。

3、工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通能力和细致程度还需要加强，在新的月度里面争取有更大的改变和进步。

4、发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

>七、下步的打算

针对工作中存在的不足，为了做好下一月度的工作，突出做好以下几个方面：

（一） 积极搞好内部的协调工作，进一步理顺关系；

（二） 加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

（三） 利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目；

（四） 加强利用中介的资源和关系开展好客户的开发；

（五） 加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的提升。

在今后的工作中严格地要求自己，在工作中要不断创新，我相信：在上级的正确领导下，XXX的明天更美好！

**员工个人月度工作总结范文22**

转眼间，美好的金秋十月就已经过去了。从交易中心来到六处也已经一个月了，在交易中心接触了很长时间的询竞价系统和电子招投标系统，让我对询竞价业务和招投标业务充满好奇，来到这里更加激发了我对业务流程和操作学习的渴望，而角色的转换让我渴望自己能尽快学会业务并动手实践。回顾这段新环境下飞速流逝的时间，从刚开始的通过观摩询竞价开标流程，到现在慢慢自己实践动手写文件、与供应商沟通，再到自己独立开标并完成整个项目，复杂而又激动;从询竞价业务的整个流程学习跟踪和操作，到招投标法律法规的学习，再到招投标业务流程知识的学习，忙碌而又充实。

在前半个月中配合同事询竞价项目的开标评审，学习了开标评审环节的现场操作流程，如提示评委登录询竞价系统评审、评审汇总等。在同事的指导下，学习了采购文件的编写、结果公示等流程的操作。

这个月做的第一个询竞价项目“天车维保”开标之前感觉特别紧张，但是当我独立成功完成开标评审过程后，对开标评审过程有了更加深刻的理解，在后面独立做项目的过程中，需要更加细心。

另外，这个月还自己学习了《\_招标投标法实施条例》和《\_招标投标法》等招投标相关法律法规。

在新环境下学到了这么多，也要感谢师傅的教导和训练，感谢同事的帮助和带动，让我快速融入这个小集体中，在接下来的工作中，继续独立做询竞价项目，要更加熟练业务操作和技巧，争取做到更好，继续学习招投标项目流程和法律法规，培养更多技能。

在独立做项目的过程中，也发现了需要提升技能之处，如对日常办公软件的使用技巧还需要进一步熟练，提升工作效率。另一个感悟是在业务操作中，一定要认真对待细节问题，编写文件的时候要仔细审查，养成一个好的习惯，要深入对业务流程的理解，把握过程中出现的各种因素，不能只知道这样做而不知道为什么，努力提升自己的核心竞争力，提升服务质量。

**员工个人月度工作总结范文23**

不知不觉来到xx公司已经有一个多月了，给我的感觉他是一个很温馨的一个大家庭，公司氛围很好，给一人一种积极向上的感觉，作为一个员工感觉蛮好!

一：在这一个多月里，我看到很多也学到很多，对自己工作也作了一些总结：

1：对公司的一些规章制度及工作纪律作了了解。

2：对公司的机器设备常用物料和人员更加了解。

3：了解了公司的检验规程及标准和一些常用表单和工作流程。

4：对8D(立即对策，矫正措施，预防措施。)影响产品的品质因素：人，机，料，法，环进一步更加理解。

5：对部门的日常工作。库存品的处理方式更加了解

二：4月份的工作开展作如下规划：

1：认真审核检查QC的首件样，标示卡，QC的巡检标表，并向部门经理汇报。

2：对每一个异常不能等待要去追。要在每一个异常中学到东西，有记录。

3;对制程薄弱这一块，要在管理中去好好学习。

4：做好部门日常管理工作，并向部门经理汇报。g

5：对产品结构、功能性能客户的要求进一步了解，对产品的质量客户要求尺度进一步把握准，对生产过程中的突发现象，要做到明确的结论。

6：品质人员反馈的问题重大质量问题，落实责任人。并向部门经理汇报。

7：完成上级领导交办的其它事项。

**员工个人月度工作总结范文24**

一月以来，公司为我们精心准备并开展了人事、安全、质量管理等多方面的培训;师傅及现场员工们耐心讲解了目前正在进行的钢筋、模版、混凝土工程，主厂房、锅炉基础的回填土控制等方面的土建基础知识;综合部还为我们组织了羽毛球、篮球、棋牌比赛等工余活动。这使我们的知识得到了丰富，技能得到了提升，情操得到了陶冶。在此，对各位蓝巢同仁的一片心血表示诚挚的谢意。

透过一个月的总部培训和一个月的现场实际工作，我发现公司多年来技术管理方面基础扎实、各项制度健全。施工方案的针对性和可操作性以及施工总结的科学性、实用性尤为突出。作为技术积累，每项工程都总结出了完整的施工特点、程序和方法，构成系统资料。为我们刚参加工作的员工带给了极大方便。下面，我将结合一月以来的实际工作谈谈所学所悟。从事施工管理工作，应强化质量管理、成本管理、进度管理、安全管理。

在质量管理上，加强质量终身职责制的管理，明确职责，强化管理职责卡是施工过程中的重点。严格把握施工各道工序质量，同时加大对质量的日常管理工作，做到本道工序不合格不得进行下道工序施工，保证每道工序受控。同时加强施工开工前的技术交底、方案的编制和执行监督工作。施工中严格执行各类标准，加强过程质量控制，实行质量工资制，优质优价，确保建立精品工程。

在成本管理上，施工前认真做好成本预测，在施工中对成本管理实施动态监控管理，使工程成本始终在有序可控的管理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象，合理用料，利旧利废，做到工程投入量最小。加强机具管理，定期进行检查，搞好维护保养，提高综合利用率，保证长周期运行。在工程进度管理上，近几年的工程由于工程期紧，任务量大，在材料设备不到货的状况下，要确保控制点施工任务按时完成，务必精心组织，合理划分施工阶段，提前做好施工技术准备，为后序施工开展创造良好的条件。

在强化安全管理上，由于全年施工作业时间长，现场施工环境复杂，立体交叉作业频繁等特点，应加强施工现场安全管理工作，强化员工自我保护意识，坚持把安全工作放在首位，加强全员的安全、防火教育，树立人人管安全，人人执行贯彻安全防火规定，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检查安全。

综上所述，是我一月以来学习培训、资料查阅、师傅指教、现场眼看耳闻得来的感悟和体会的总结，望各位领导批评指正。在今后的工作中我将以百倍的热情虚心学习和请教，做好个人工作计划，挖掘更大的潜能，加快成才成型的步伐，早日为\_事业添砖加瓦。

**员工个人月度工作总结范文25**

20xx年即将过去，一年的工作即将结束，而新的一年，又要开始。做为一名柜台员工，在20xx年里迎来了公司本年度最重要的一项工作――恒生2。0系统上线。当然，这一年中也还有些其他的工作收获，现就将这一年的工作情况做如下工作总结：

20xx年上半年，响应总公司“全能柜员”的号召，要求柜台人员做到对开立资金账户、股东账户、销户、撤指转托管、三方存管、资金取款等所有业务的熟悉和掌握，实现一名柜员可以办理所有柜台业务的能力。在这期间，我与郝静波对之前单独负责的业务做了充分的交流与沟通，将彼此的业务做了补充，重点是让我对开立资金开户、撤指转托管、佣金修改等方面的业务做到熟悉和掌握。

20xx年四月，总部提出了柜台系统升级的计划，将原恒生1。0系统升级到现今普遍使用的恒生2。0系统，并将该项目列为今年公司发展的重中之重。升级分两个阶段进行，第一阶段实现资金账户与股东账户一站式开立，弃用原股东账户开户使用的新意系统；第二阶段六月份后进行，实现所有账户的开户、销户、撤指转托管、创业板开通等业务，做成集所有业务于一体的系统。

系统升级的第一阶段还是比较好实现的，第二阶段因为需要整合所有的数据与功能，总部特意于6月下旬在北京举办了一次培训会，让大家了解这次升级的重要性，以及对业务方面的知识、系统的使用做了更详细的讲解。七月底到八月底进入了最为忙碌的一个月，2。0系统正式进入测试阶段，每天都在不断的测试系统的各项功能，完善系统的升级。在这个过程中，慢慢的对新系统有了更为深刻的了解，对系统的功能更加的熟悉。8月底，新系统正式上线，一切都表现的那么稳定，让之前的辛苦没有费。2。0系统较之前的系统更加的快捷，将所有业务集于一身，让柜台的工作效率有了明显的提升。

通过新系统的上线，柜台彻底实现了“全能柜员”的要求，现在的柜台，可以同时进行相同的业务，只需要双方相互复合通过就可以完成。除了以上工作之外，我还负责公司股票机发放及录入的工作，电子档案的扫描，客户转户挽留，客户电话的咨询等工作。

在下一年的工作中，我的计划如下：首先将现有的工作变的更细节化。细节决定一切，有时候因为一点粗心大意，会将问题变的复杂，要杜绝这样的事情发生，应该多想一点，做细一些，让事情变的更完善；其次，要让柜台工作更加规范化，柜台的事项比较具体和繁杂，需要把各方面的事情分轻主次，需要多与各部门沟通、合作。第三，要实现工作内容的程序化，将柜台重要的工作内容形成文字性的规范化流程，在日后的工作中按流程办理，使工作更加程序化。

**员工个人月度工作总结范文26**

三月是一个春光明媚、生机勃勃的季节，三月更是一个讲文明、树新风，让雷锋精神吹遍校园每一个角落的季节。为了进一步弘扬雷锋精神，构建和谐校园，作为学校一项传统教育活动，我校师生积极投入到“弘扬雷锋精神，争当美德少年”的活动热潮中，在校园内外掀起了一股学雷锋高潮，活动开展得有声有色，收效甚好。随着三月悄然离去，我校学雷锋活动也暂告一段落，但雷锋，一个在人们心里闪耀了几十年的名字，他仍是我们心中光辉的楷模。在同学们的心中，他们认为每个月都应该是文明礼貌之月，每一天都是学雷锋活动日。

在这特别的日子里，我校在这方面做了以下工作：

>一、宣传发动

1、在3月4日的升旗仪式上，利用国旗下讲话，大队辅导员作了“学雷锋，从身边小事做起”的主题讲话；少先队大队部向全体队员发出“弘扬雷锋精神，争当美德少年”的活动倡议；大队长作为学生代表，向全体队员讲述了什么是雷锋的精神？并结合国旗下讲话使全体同学认识雷锋，了解雷锋精神和雷锋事迹，并使他们认识到雷锋精神是中华民族的宝贵精神财富，应当将它继续发扬下去。

2、每天中午一点钟，学校广播播放歌曲《学习雷锋好榜样》，队员们由开始的学唱已经演变为全校大合唱。

3、组织各中队开展了“走进雷锋”主题中队会，读雷锋日记，讲雷锋的故事，畅谈雷锋精神，寻找身边的活雷锋。各中队通过阅读书报活动、演讲、讲故事等多种形式，对雷锋精神的一个或几个方面进行一次深入的讨论和学习。

4、各中队出版了“学雷锋树新风”的主题黑板报。其中主题鲜明、设计新颖的板报有：五（3）中队、五（1）中队、四（1）中队。

5、各中队成立了学雷锋志愿者服务小队。

通过宣传发动，同学们情绪高涨，有的到我校图书馆借书，了解雷锋生平；有的上网搜索，掌握学雷锋活动动态等等。

>二、实施阶段

为了让学生真正体验“雷锋精神”的可贵，体验学雷锋、做好事、爱校园的快乐，我们立足学校，开展了“小雷锋在行动”活动。为了美化我们的\'校园，使校园更加干净、整洁，我校各中队组织同学在校内进行了大扫除，包括打扫教室、清洁区卫生。

1、立足校园，走向社会。3月5日，在大队辅导员的带领下，我校20多名学雷锋”志愿者来到枫林镇敬老院，对老人们进行衷心的慰问活动和清理卫生死角。活动中，队员们首先为老人们送上麦片、蛋糕等礼物。接着大伙就忙碌起来，有的打扫室内外卫生，有的提水擦洗门窗玻璃，有的到菜园里锄地拔草，干得热火朝天。随后，队员们为老人们表演了相声、合唱、朗诵、小品等形式多样的小节目。丰富的礼物、亲切的攀谈、精彩的文艺节目逗得老人们个个眉开眼笑，整个敬老院里洋溢着融融春意。

2、3月12日，三、四、六年级的少先队员们在我校大队部的组织下纷纷走向校外掀起学雷锋活动高潮。瞧！好大的阵容啊！队员们不怕脏、不怕累，主动捡起路边的烟头、纸屑、杂物等，用实际行动践行着雷锋精神！本次学雷锋活动，不仅使我校少先队员受到了雷锋精神的洗礼，增强了他们爱护环境的意识，而且帮助他们树立了正确的劳动观念，使他们认识到劳动最光荣。同时，队员们也用自己的行动告诉人们：我们想念雷锋，我们需要雷锋精神，我们将永远学习雷锋精神！活动过后，队员们还用笔记录下了此次学雷锋活动的感想呢。

3、各中队组织学习互助小组，发扬雷锋“钉子”精神和助人为乐精神，鼓励成绩好的，有特长的班干部或同学与班上学习有困难的同学结成学习互助小组，共同克服学习上的困难，提高学习成绩。各中队学习互助小组可列入班级年度学雷锋计划长期进行。

>三、总结阶段

3月18日，我校利用升旗仪式时间，对我校的涌现的“学雷锋”优秀个人及集体进行表彰，共评选出“枫小小雷锋”十二名，“学雷锋模范班”七个。同时，总结了本次“学雷锋”活动，进一步号召全体同学继承和弘扬雷锋精神，让雷锋精神永驻校园，让雷锋精神成为枫林小学的一抹亮色。队员们通过重温雷锋同志的感人事迹，走进雷锋那伟大的精神世界，真正懂得“为人民服务”的真谛：学习雷锋精神不是刻意地去做好事、去助人为乐，而应该是时时处处的记住为人民服务，为他人做好事，以助人为乐为荣，把帮助他人变成一种自觉行动。</

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！