# 如何撰写月报工作总结(必备25篇)

来源：网络 作者：平静如水 更新时间：2024-07-31

*如何撰写月报工作总结1简而言之，可以用一个公式来阐述客户和销量间的关系：“销售业绩=客户数量x客户单产”，所以从这个层面销售只做两件事，一是老客户的维护和深度挖掘，二是新客户的开发，销售月度汇报内容中对于这两件事一定要有清晰的交代，区域管理...*

**如何撰写月报工作总结1**

简而言之，可以用一个公式来阐述客户和销量间的关系：“销售业绩=客户数量x客户单产”，所以从这个层面销售只做两件事，一是老客户的维护和深度挖掘，二是新客户的开发，销售月度汇报内容中对于这两件事一定要有清晰的交代，区域管理实际中最常见的问题就是要么新客户开发力度不足导致增量有限，另一个极端就是天天忙着开发新客户而忽视老客户的维护结果得不偿失，再有就是对客户的管理和投入“搞大锅饭”而非遵循“二八定律”，这些都是销售管理中的“兵家大忌”！

**如何撰写月报工作总结2**

本人从20\_\_年9月22日入职精诚物业公司保安部以来不知不觉间走过了3个月充实的日子。有收获硕果时的喜悦，有任务攻关时的艰辛，也有遇到困难和挫折时的惆怅。但是在上级领导的关心和支持下都以顺利完成，现就工作情况总结如下：

一、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点;

1、3个多月来我爱岗敬业、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。

2、做好部门固定资产管理工作要求各队长负责固定资产管理，对固定资产的监督、管理、维修和使用维护。

3、加强组织保安队员努力学习，切实落实消防工作责任制，为全面贯彻落实“预防为主、防消结合”的方针。在上级领导下，建立了消防安全检查制度，从而推动消防安全各项工作有效的开展。

4、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，边干边学，不断掌握工作方法积累经验。还注重以工作任务为牵引，依托工作经验努力学习，通过观察、摸索、和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富消防知识掌握安防技巧。在各级领导和同事们的帮助指导下，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。

二、主要经验和收获

这3个月来，在上级领导的指示和支持下，经过我们的不懈努力，我们完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的收获：

1、摆正自己的位置，熟悉基本业务，已完全适应工作岗位。

2、主动融入集体，处理好各方面的关系，已在新的环境中保持好的工作状态。

3、坚持原则落实制度，认真统计盘点，履行好物资的申购与领用。

4、树立安防服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

5、加强与下属的交流，要与下属做好沟通，解决下属工作上的情绪问题，要与下属进行思想交流。

6、加强了夜间巡视检查，及时整改，在工作中正确认识自己。开展多时段常规检查。把安全教育工作作为重点检查内容之一。

7、定期召开工作会议，瞿听下属工作的意见，总结工作成绩与问题，及时采取对策!

8、坚持“预防为主、防消结合”的工作思路，完善对A地块(1号楼一层、二层、三层办公区)及家居建材馆消火栓、C02的月安检制度，逐一排查。

9、以身作则，带头遵守公司的各项规章制度，保持严谨自律的工作作风，给队员树立良好的榜样。

10、新增设夜间4个重点巡逻区域：(1号楼二层、三层办公区)、(3—1A负一层总配电室)、(家居馆负一层总配电室)、(消防监控中心)。

11、在工作中严格管理，处理问题尽量做到“公平、公正、公开、”而且“功必奖”“过必罚”的工作原则，树立管理威信，充分调动员工的工作积极性。

12、积极配合公司各部门工作，保证各项活动的物料准备与回收。

13、完善公司护旗队训练制度。

14、为了提升安防队伍的整体形象与素质，特制定早操和军训计划。

15、为了更好的开展安防工作，以全面了解公司的六大消防系统。

三、存在的不足

总的来看，取得了不俗的成绩，但是还存在很多不足的地方，还存在一些亟待我们解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、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。

2、停车场偷盗事件的发生，虽然我们做了不少工作，各岗亭机动灵活、巡逻岗认真负责，与公司各部员工宣传提高自我防范意识，但这还不能解决根本问题，后来在上级领导的指示下监控室高清视频监控系统与地面巡逻人员的密切相配合，这样就能更好的预防被盗事件的发生。

四、20\_\_年工作计划

针对20\_\_年的不足和所存在的问题，在今后的工作中要不断创新，及时与下属进行深入沟通，及时向下属宣传公司管理的相关规定，提高下属们的安全消防意识，同时在消防安全管理方面要严格要求自己，为公司各部门员工做好模范带头作用。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。针对20\_\_年存在的不足，20\_\_年做好以下几个方面：

1、积极做好与各部门的工作协调。

2、加强消防安全管理知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效率。

3、加强队伍素质建设，强化管理的创新实践，促进管理水平的提升。

4、加强风险的控制，实行消火栓、C02、夜安检巡逻月计划，减少风险事件发生的各种可能性，减少风险事件发生时造成的损失。

5、加强对部门物资的管控，认真统计盘点，履行好谁使用谁负责的工作态度。

6、加强员工管控协调好员工之间的关系，正确引导并建立积极向上的工作环境。

7、加强部门档案管理，对所有日常记录存档。

总之，在这3个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。在明年的工作中，我会继续努力，多向上级领导汇报工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷，这样工作效率才能开展的更快、更好。

**如何撰写月报工作总结3**

10月18日，我系举行了迎新晚会，我们部门非常荣幸的负责门票设计方面的工作，并且成功的以信封形式赢得广大教师及新生的一致好评。独特的创意和优美的图片背景后面凝聚着我们部门众多干事的心血，让我们感受到了合作的力量。此外，部门干事还在迎新晚会演出了一部经典小品《公交记》，虽然我们的节目没有音乐的伴奏和华美的服装做陪衬，其精彩幽默的对白和生动形象的表演方式给观众留下了非常深刻的印象。为此，我们感到十分开心和骄傲，也由衷的为多日来排练所取得的成就感到欣慰。

**如何撰写月报工作总结4**

很多人都不会写月工作总结，其实很简单，照猫画虎就好了。大抵月总结报告都是“三段式”，第一部分写这个月做了哪些工作，也就是主要工作内容；第二部分写工作中存在的问题；第三部分写工作中的收获。当然了，文章开头必须带个帽子，总结末位最后一段来一个总结就更加完整了。

下面是详细说明，斜体是例子，其他的要仔细阅读领会：

>一、总结起头：

时间过的好快，转眼一个月过去了。我已经在xxx部门工作了一个月。在公司领导的培养、关心、鼓励和帮助、支持、配合下，我不断加强思想政治学习及公司规章制度学习，对工作精益求精，基本完成了自己岗位上的各项工作内容。下面我将自己在这段时间的工作内容、工作中存在的问题及收获、感想等做一个简要的总结。

上面一段是帽子，你发挥你的文采吧。后面要来点干货了，这一章节难在你忙了一个月，都不知道忙了些啥，怎么办，其实很好办，每天做每天记录下来，最简单的方法是记录到手机上，找个软件，比如idodo待办，目前是也我用过最好的待办软件，可以导出工作总结。边工作，边记录，养成很好的习惯，特别是帮助你提供工作效率和解决自己的拖延问题。 一、主要工作内容

1.参与xxxxx工作

9月5日，我和…..

展开整段的描述，比如怎么干的啊，做了哪些细致的动作，这些事情不会忘记的，因为前面我给你说过了，找个类似idodo待办那样的软件随手记录，你会发现很详细。后续的如法炮制。

详细描述…..

3………………

>二、工作中存在的问题

1.对xxxx还缺乏全面了解

我并非学的气象专业和农学专业，因此在真正接触时，还是有些陌生，部分生产环节仅仅停

留在对理论知识的认识上，在实际操作过程中便束手无策了。还有部分生产环境根本不知道如何操作。

2.缺乏主人翁意识

......

3.缺乏时刻记录的习惯

在领导安排某些工作或自己规划要做某些工作时，仅仅做到了耳朵听着，心里想着，没有意识在工作日志上记录下来，所以有些事情虽然当时能够记住需要去做，但过一段时间后便抛到九霄云外了。在以后的工作中要时刻提醒自己“好记性不如烂笔头，养成时刻记录的习惯。”

看到了没有，找出几个方面的问题，先标题，然后展开说就好了，如何展开？不会啊，其实很简单啦，把一碗豆腐说成一碗雪白雪白的，让人吃一口想三月的豆腐。呵呵~当然了，时候分析，记录真的很重要。

>三、工作中获得的收获

1、团队协作重要性高于个人英雄主义

一把筷子折不断…….

上面是一个例子，你经过自己去思考，这个很重要，特别是对你的成长。这部分要认真思考，这样你才能有收获。

最后就是结尾，可以把全文做个概括，或展望，或规划，或畅想…，下面是个例子： 总之，在这一个多月的工作时间里，工作中存在的问题和不足将促使我加倍努力去改正，工作中的进步和收获将鼓励我更有激情的去工作，这些经历都将为我以后工作学习的进步和提高打下良好基础。

**如何撰写月报工作总结5**

1、完善公司的加班管理制度（但未确定下发）

2、各部门员工加班/值班、休假统计表；

3、月度人员统计、变动分析表 ；

4、月度保险月报表、保险每月汇总表 ；

5、月度人工费用分析表（工资对比分析表）；

5、组织架构图、岗位职责的补充与更新 ； 以上是人力资源部在4月份所做的工作

>如何写月度工作总结（20）

一、工作思路

20\_\_年后勤工作的基本思路是：以公司中心，搞好各项服务，与时俱进抓 好学习，全面推进各方面提高。围绕公司为中心，即后勤工作要始终围绕公司各 部门、所有工作顺利开展这个中心。搞好各项服务，

一是搞好为公司各部门工作 顺利开展的服务，为公司各部门工作顺利开展创造良好的条件;

二是搞好为公司

工作物质保障的服务，为公司全体员工作顺利进行解决后顾之忧，让公司的全体 员工为工作的开展获得最及时有效的物质保障， 为全面提高公司全体员工的工作 效率和工作质量而努力奋斗。抓好学习，即时刻做好对公司规章制度的学习，与 时俱进时刻保持知识的积累和更新，切实做好理论指导行动。

二、工作目标

本年度后勤工作的总体目标是：做到三个确保、三个力争。三个确保是：确 保公司内外环境建设及公司各部门和需要负责的各部门工作顺利开展、 办公生活 用品的维护、维修、采购、保管、供应及时到位;确保采购账目管理规范、精细， 帐物相符; 确保公司水电通讯正常保障。 三个力争是： 力争进一步完善服务设施; 力争进一步提高服务质量;力争进一步提高服务效益。

三、工作措施

1。在后勤工作的开展中加强自身的思想建设，在工作开展和进行中逐步培养 及建立管理思想、意识、理念，为以后行政工作进入管理等更高阶段做好前期锻 炼和打下坚实基础。将服务的观念和意识，以实际行动带到后勤保障工作的实际 开展中去。 新的一年新的开始，后勤工作的开展要坚持服务理念、管理方式同步进行， 全面优化自身后勤工作的工作态度和工作效率， 在后勤工作的开展过程中逐步培 养和树立管理和服务的观念和理念， 在后勤工作顺利开展的同时加强与周围同事 的交流和沟通，学习优秀同事的好的工作态度和工作方法，查漏补缺，加强交流 增进彼此共同进步， 同时对周围同事进行感染及教育影响， 例如： 劳动知识教育、 培养爱护公物意识、保持爱惜公共及办公环境的清洁卫生、培养艰苦奋斗的意志 等。为了提高自身的工作效率和管理、服务教育的质量，在本年度结合后勤工作 加强自身思想建设方面的主要举措是：

(1) 认真学习和贯彻落实公司领导和严格按照岗位职责对后勤工作的各项要 求，增强服务意识，提高服务质量。

(2)认真学习公司的各项规章制度，提高自身修养，爱岗敬业，吃苦耐劳。 树立为公司全体员工服务的思想，不断提高职业道德水准。

(3)认真落实精细化管理的各项要求，为公司及各部门员工工作顺利开展创 造优良条件，在搞好服务的过程中，实现自身价值，贡献自己的力量。

2。加强公司资产管理，健全公司资产档案

(1)对办公用品及固定资产的采购，做到货比三家，严格材料购进，材料 领出，做好领用和购进的记录登记，做到记录清晰，查阅明了。

(2)定期和不定期对库存进行盘点，做到物品管理心中有数，核对领用及 采购登记，做到帐物相符。

(3)无论固定资产还是办公消耗品，均形成档案，物品的入库、出库严格 登记手续。

3。做好后勤常规服务工作

(1)每月做好对办公用品的采购和发放，调查及了解各申购部门对申购用 品的发放和使用情况，随时关注及检查水电通讯是否正常，各部位照明设施检查 维修，保障公司全体员工工作顺利开展。

(2)公司财产及实体物品管理。包括公司办公区域内的所有公共财物和办 公区域外环境区域内的财物， 定期或不定期对这些财务进行检查了解这些物品的 使用情况和所处位置，做到心中有数。对日常工作和使用中损坏的财物进行清点 和统计，定期请工人进行维修，以节约为根本，做好物品的循环及可持续利用。

(3)对公司员工宿舍的管理。做好员工宿舍公司财产的监督、管理和统计， 对涉及固有资产的做好资产登记，同时随时关注租赁宿舍的租赁合同到期情况， 对租赁合同到期的需要继续续签的做好合同订立工作及费用支付工作， 对需要新 增的员工宿舍按照公司及领导的意见进行增加，做好账目清楚，登记明了。

(4)对公司的值班、保安、安全防护工作。对公司聘请的安保人员值班情 况进行询问，了解公司夜间和节假日保卫安全工作情况。对于出现的问题及时发 现及时处理。注意保卫休息值班室和日常工作区卫生内务情况。逐步建立值班登 记和会客登记制度， 避免闲杂人员随意出入， 特别是夜间和节假日更要注意防火、 防盗、水电安全使用的情况，做到安全第一。

(5)管理和使用好日常用水用电，注意大家日常工作中的节水节电，逐步 培养和引导公司全体员工养成自觉节水节电的良好习惯，杜绝长流水和长明灯， 下班或长时间离开注意对办公电脑和取暖设施的关闭。 定期或不定期检查各部门 的用电使用情况，对存在浪费或使用安全隐患的及时加以指出和纠正。要及时更 换或维修损坏的用电设备和用水设施， 防止水源浪费和用电安全， 提高安全系数。

(6)对活动和图书室的图书管理按照公司规定和图书摆放顺序有条理，清 晰明了的加以摆放，做到整齐查阅拿取准确为由，做好图书入库印章加盖和登记准确，对有人需要借阅的建立借阅登记花名册，做到借阅登登记有理有据，借阅 去向清晰可查。

4。做好公司内外环境的绿化美化工作

(1)浇水。对公司所属范围内的绿色植物随时检查生长和浇水灌溉情况， 对需要浇水灌溉的及时和浇水灌溉人员联想，让其着重注意，保障植物生旺盛， 对绿色植物的灌溉要做到合理安排，同样要以节约为根本，不得浪费水资源。

(2)公司办公区域桌面盆栽绿化的管理。根据盆栽绿色植物生长情况进行 观察，随时关注桌面盆栽绿色植物的正常生长和枯萎情况，对枯萎或衰老的盆栽 绿色植物及时加以更换，保障办公区域内始终充满绿色，同时起到保护员工视力 和净化工作环境内空气质量的目的。

(3)对公司所属范围内办公区域外绿色植物的管理。根据生长情况定期或 不定期的安排人员进行灌溉和浇注， 出于节约用水的目的室外植被的灌溉主要以 雨水灌溉为主。 保证室外茂密绿色植被下的清洁， 对于隐藏于其下的杂草、 垃圾、 杂物及时加以清处和整理。出于整体植被形象和有利于植物生长的，根据需要对 这些植被安排专人对其加以修剪。

(4) 对公司所属范围内办公区域外池塘内的鱼类等水生动物定期或不定期 加以检查，对出现死亡的及时加以清除，保障对其的饵料供应，保证这些生物的 正常生理状态，为公司大家的办公增添一份生机和趣味。

5。随时了解和处理各种突发事件和情况，如由于停电造成公司员工上班无法 正常打卡，工作无法顺利开展等，及时查明情况和原因，是公司自身线路故障等 原因造成的及时联系人员进行修理， 由于供电部门造成的在了解实际情况后向全 体员工进行告知。

6。完成公司出现、领导交办、公司员工需要及时处理的一些临时性工作。

7。把安全防范工作放在首位 统一思想、提高认识，坚决贯彻落实公司关于安全防范工作的有关精神，贯 彻安全第一，预防为主的方针，把安全教育，安全管理的各项措施落到实处。进 一步加强安全责任意识，加大安全检查力度，对重点部位严防死守，时刻绷紧安 全防范这根弦，把隐患坚决消灭在萌芽状态，确保公司全体员工工作、学习、生 活的安全。同时，要加强与公司所有部门密切联系和配合，提高公司全体员工的 安全防范意识，加强各重点部位的检查和整改工作。

总而言之，在 20\_\_ 年的工作中，后勤工作的开展将本着服务于公司、服务 于公司全体员工的思想，以人为本，从每一件小事做起，树立超前服务意识，形成“人人有事做，事事有人做，时时有事做，事事按时做”的服务格局。工作的 开展做到长计划短安排，统筹兼顾，注意轻重缓急，工作安排做到密度合理，提 前计划和商量，提前安排，踏踏实实地做好份内事务。

**如何撰写月报工作总结6**

>一、工作概述

主要是根据上级部门或主管的指令对物流组装进行组织、安排、管理，以达到按时、按点的完成相关的工作任务。

>二、本月工作内容

保质保量的完成上级安排的组装、发货任务。

>三、本月存在的问题

由于所辖的工作区域广阔并不具备独立性导致‘5s’管理困难。非本岗位职责的问题比较头疼：smc各种板材的生产供应问题、smc模具保管生产问题、仓库物资供应问题、smc框架设计问题等等搞得我管也不是，说也不是，真是左右为难。

>四、本月工作心得

管理业务水平有待提高，要戒急戒燥，学会忍耐，不要得罪他人，做好自己的分内之事，学会眼不见心不烦，嘴不多，脚不闲，保持跟同事和睦相处。学会等待，时间不是我一个人的，是整个生产流程中各管理人员的客户服务意识决定的。整个生产流程缺少信息整合和统筹安排，导致生产协调和生产环节严重脱离定单型的管理目标。求数量而没有真正的控制生产环节的控制点，生产物流的控制也仅仅是盲目的流入最后的组装工序——问题的沉积、返工、推迟发货等。现场管理也仅仅体现于电话，组织的分工脱离于减少运输的总次数和总距离以及工序的时间间隔性。生产制造企业的生产产品的多样性和单一性，分散性等决定现场管理计划的变动性。管理人员的决断性和果断性，做人就不要做事，做事就不要做人。老板花钱清理来不是让你来制造问题的而是来解决问题的。也不是整天将老板作为自己的当箭牌：“有什么意见就去找老总，这是老总下的指令。”结果上道工序的生产问题都没有解决，而要下道工序完成生产任务，而且用“老总”来实现自己无能的“雄心”。没有调查，就不要下指令。有本事将自己的生产和计划搞好，不要让我们做一些返工的工作。

>五、本月建议

1、计划的实施控制必须加强，生产产品与所需物料必须核实。生产管理和协调者加强对定单所需物料的正确认识，提高协调的针对性和可靠性。

2、注意减少不必要的加班和组织浪费。

3、生产协调不是看生产者表面的现象而是看生产工作的实际内容和效果，分清重要紧急，重要不紧急，次要紧急，不重要紧急、不重要不紧急的生产先后顺序，成套性生产和生产计划的灵活性以及现场管理的核实性。

4、熟悉工序管理的基本原则：生产的配套性和时间性，物资供应配送的时间性。

>六、\_\_年\_\_月份工作计划

1、针对上月存在的问题加强自身的业务学习。努力提高自己的综合素质。

2、按上级的工作指令尽职尽责的组织好物流组装的工作事宜，保质保量的完成上级安排的工作任务。

3、按定单和生产计划调整和组织其他临时性工作。

4、努力做好“5s”的日常工作。

5、加强与同事之间的团结合作。

更多月工作总结扩展阅读

**如何撰写月报工作总结7**

为了使连锁超市财务管理工作更加正规化、制度化、科学化；针对超市财务管理薄弱环节及部分店长微机操作能力较弱等现象，我们规范了各门店电脑操作流程，相应出台了各种管理制度，并汇编成《关于规范东方连锁超市商品流转重点环节的管理规定》的制度来进行规范；并严格按管理规定执行，特别对以下几方面加强了控管。

1、单据流程更加规范、正规化；针对连锁超市业态特殊性，为使企业利润不得流失，我们相应推出了《商品新增条码审批表》、《连锁超市团购出库单》、《连锁超市价格执行审批表》、《连锁超市堆码、端头申报表》，通过用单据流程对各个环节的监管，业务部门操作不再存在随意性，如：

1)商品条码新增必须见到手续完善单后方可录入，不存在一个电话即将条码新增；

2)规定所有团购商品出库必须填写团购出库单(注明本次团购的毛利、经办人及收款时间)后，收货组方可发货，否则一律不予出货，填明团购出库单的好处在于柜台团购商品都有依据可查，不可能再存在因为无法划清团购责任人而造给公司造成损失；

3)所有堆码端头按地理位置排列序号填写堆码端头申报表，在申报表上注明使用时间及扣收费用等情况，通过用堆码端头申报表近一年的管理，今年堆码端头费用收取比去年增加近45万元。

2、销售环节管理。要求各门店按公司销售管理环节执行并针对连锁超市特殊性实行模糊收银法，门店做好收银员销售登记工作并按收银员上交销货款上报财务科，凡是违例者都作了相应处罚；坚持每两月对门店销货款进行盘点，检查是否存在短款、挪用销货款等现象。由于我们平时检查力度较大，至今未发现有门店挪用销货款现象。对于打折促销根据厂方所提供的要求来制定限量促销活动，活动结束后电脑自动生成退补单扣收。

3、及时与业务部门搞好沟通工作。每周六下午5：30参加业务部门召开的门店店长沟通会议，对于本周各门店所遇到的财务方面新问题在会议上及时解决，对于自已无法解决不了的请示领导后在下次会议上解答。在沟通会议上，指出门店管理薄弱环节并严格按公司的管理规定执行；使各门店在财务的指导下有秩的开展工作。

4、搞好盘点工作。严格加强平时对商品进货出货工作监管，要求各收货员和收银员必须按条码收货和出货，加强防损人员防损意识，做到严禁赊销，一经发现赊销严格按公司制度进行处罚；凡是团购挂帐者，在盘点前团购款未收回者，将团购欠帐挂团购经办人个人欠款等，严格保证盘点时做到帐实相符。通过对商品进货出货管理，现在门店盘点工作大有改观，刚开始每月盘点基本都是通宵并且盘点效果不明显，有时还要几天进行查询核对方可报帐且帐实还不一定相符，通过加强管理，现在当天晚上盘点当天即可上报盘点结果。坚持每月对各门店进行定时或不定时抽盘，对抽盘结果出入较大的，及时请示上级领导后对该门店进行监盘。

5、加强对经理个人往来帐务清理。原先所有外地自采商品都挂在经理个人商品采购借款，造成帐目不清、库存积压过大等现象；针对此状况今年上半年对所有从外外地采购都从个人采购借款中分户，分户后对付款和商品退换货都带来了极大方便，使帐户余额一清二楚。

6、加强对超市物料包装管理；超市物料包装使用是超市一大头开销，如何管理好物料包装，就是如何节约了公司的费用，今年8月份在刘总的指导下，对超市物料包装使用微机管理，视同商品按进销存进行控制，门店领用必须有领用人签字后报财务审核，供应商领用直接记入供应商费用扣收。

7、严格按合同办事。所有超市商品经营都必须凭合同，无合同严禁上柜销售，每月付款扣收费用都严格按合同执行，严格做到不漏扣、少扣每一分钱，确保企业利润化。

8、加强一线员工财务知识培训。今年上半年按公司年初制定的计划，在6月30日之前对超市全体员工进行了财务知识培训和考试工作，使全体员工的财务知识水平有大幅提高。对新合作招聘的新员工进行上岗前财务知识培训，让新员工对超市财务有一定了解，使员工能更好的工作。

**如何撰写月报工作总结8**

1.做好日常行政管理、行政协调、后勤保障、信息平台公文流转等工作;

2.迎接\_审计组进驻海天公司协调、接待及薪酬解释方面的工作;

3.完成公司一届五次董事会组织协调和接待工作，并提交董事会会务组织工作报告;

4.确定办公楼租赁方案，支付国际航运大厦保证金，全力跟进租赁合同的审核和谈判，并与小业主协商租赁合同事宜并达成初步意向，租赁合同已报集团公司审核同意并具出书面意见;

5.新办公楼设计招标，最终从三家投标装修设计公司确定dms为入围者，修改办公楼设计方案;

6.与浦东政府落实5号地文件审批进度，跟进盖办公楼地点的选址;

7.完成新车购买和拍牌相关手续;

8.《人事行政手册》相关制度进一步修订完善，并上信息平台报批;

9.上报8月份中国航油集团海天公司任务分解表完成情况;

10.参加季度经营分析会，汇报人事行政部第二季度工作;

11.完成第二季度预算差异分析及第三季度预算分解，并且将第三季度部门预算分解到费用管控者;

12.六月份员工考勤报表、分机话费、办公用品台帐等数据统计分析;

13.做好网络设备日常维护，保证安全、正常使用。

**如何撰写月报工作总结9**

公司原薪酬多年来一直执行原长庆石油勘探局劳动工资管理办法和标准，已经不适应市场经济和有限责任公司体制的要求。根据公司目前的发展趋势和生产经营工作实际，同时为了充分发挥薪酬与绩效考核体系激励员工，挖掘员工的潜力和创造力，提高竞争力，尽快实现公司中长期战略目标公司自整合重组开始，就对薪酬改革进行了大量的宣传和引导。公司专门成立了薪酬改革领导小组，对薪酬体系和绩效考评进行改革。经过和西安交通大学管理学院合作，对整个体系进行了科学合理的设计，设计时坚持了按劳分配，定岗定薪；坚持了公平性，激励性；坚持了全面改革、兼顾历史；坚持了科学性与灵活性相结合的原则。目前整体设计方案初稿已经拿出来，有望经过董事会审批后，明年贯彻实施。

**如何撰写月报工作总结10**

工作中，我学会了永远对顾客微笑。微笑是最好的语言，无论是相识还是陌路，微笑总能给人亲切感，总能接近人与人之间的距离。然而微笑也是有学问的，由于领导规定遇见顾客得说晚上好并微笑，刚工作不久，我总是很机械地挤出应付式的微笑，久而久之，微笑或点头回应的顾客渐渐变少，我变成了可有可无的空气。

后来我在一本书来看到关于微笑的学问，原来真诚的发自内心的微笑，才能让对方感觉到友善。从此，我一改往日的作风，不将生活的不良情绪带入工作，对每一位顾xxx以真挚的问候和友善的微笑。顾客也被我的热情所感染，回报以微笑甚至问候，这让我觉得自己的工作充满了乐趣，还有什么比工作得到别人的肯定更开心的呢？

**如何撰写月报工作总结11**

回顾一个多月的工作，写出自己这段时间来的工作总结,主要有以下几条：

>一、仓库保管员的工作

1、配合部门同事负责仓库缸配件上油、防锈及除锈工作及各项记录工作;

2、配合部门同事负责仓库缸配件的入库、出库工作，按标准操作程序做好各项工作及记录。各类材料的发出，采用先进先出法。

3、配合部门同事负责手动压机配件的入库、出库工作。

4、配合缸装配车间的领料工作，及时填写货位卡，核准现场物料等。发现问题及时汇报，改正。

5、做好各类物料的日常核查工作，对各类库存物资进行检查盘点，并做到账、物、卡三者一致。

6、仓库现场工作必须严格按照5S要求

>二、仓库收货员的工作

1、配合同事负责仓库收货员的工作。物料进仓时，仓库管理员必须凭送货单、检验合格单办理入库手续;拒绝不合格或手续不齐全的物资入库。

2、入库时，仓库管理员必须查点物资的数量、规格型号、合格证件等项目，如发现物资数量、质量、单据等不齐全时，不得办理入库手续。经检验不合格的物资一律退回，放在暂放区域，同时必须在短期内通知经办人员负责处理。

3、收料单的填开必须正确完整，供应单位名称应填写全称并与发票单位一致。

4、物料进仓后，应及时下转。

>三、SAP系统操作

1、学习仓库MIGO收货及退货。

2、学习SAP常用的事务代码MDO4、MB51、MB1A、MBO2、MB03、CO11

>四、配合其他的工作

1、柱塞及拉杆的入库，领料工作及做好相关记录;

2、进口物料的开箱入库、领料工作及做好相关记录;

3、协助同事做好盘点工作;库存物资清查盘点中发现问题和差错，应及时查明原因，并进行相应处理。

4、配合保管员做好出库、退货、搬运工作。

仓库是学校首先要认识自己,摆正自己的位置,有思想,不断进取、严格要求自己,提高自己的职业知识水平。

以上为本人工作总结，由于个人时间、水平有限，总结可能不太周全，不足之处敬请指正。

**如何撰写月报工作总结12**

1、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

2、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

3、坚持财务手续，严格审核算(发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐)，对不符手续的发票不付款。

4、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。

>月度工作总结怎么写范文（12）

六月份我们的任务是6万元，实际上完成了2万，离任务额还差4万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

尤其对于中医来说是一个复杂而且体系庞大的东西。对于我们现在而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也不过几个月，很多东西从头学起，接受是需要一个过程，所以我们也在努力积极的让自己变得充实起来。

六月销售方面有以下几点：

1. 上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如温阳通络饮，八仙粥沧州店种类有限，不能满足个性化的需求。

2. 新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度，

3. 我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4. 在23号边老师来沧州讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了3000多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。

但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出最大的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

下月工作计划：

七月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期杨雨老师铺垫的好以及及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。 对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

1.先做好7月4号边老师来沧州进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。

2.加强对于砭石的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能

3.老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，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，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，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，上学的时候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，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。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.做好店长安排的工作，尽我们的最大努力希望可以再接再厉发扬我们沧州的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

>月度工作总结怎么写范文（13）

青春期是青少年身体发育的关键时期，也是心理多变的重要时期，在这人生的特殊时期朝气和活力常常伴随着躁动与困惑。了解自己身体的生理变化，促进心理健康发展，对处于青春期的学生来说是至关重要的。在这一时期对青少年进行积极、有效、科学、稳妥的教育，帮助他们了解和获得青春期相关的科学知识，对学生逐渐形成正确的世界观、人生观、价值观，促进他们健康成长十分重要。为了帮助孩子们更好的适应青春期的学习生活，努力做一名身心健康发展的学生，我校开展了青春期生理卫生教育。

本次活动时间：20xx年4月16日上午第四节

活动地点：多媒体教室

活动对象：全体女生活动内容：辅导员讲解青春期教育知识，发放青春手册及礼包。

根据上级主管部门的要求，我校根据学生的特点，结合实际情况认真开展青春期教育，取得一定的成效，现将我校开展青春期健康教育做如下总结：

4月接到任务我们就开始搜集资料，精心备课，制做了图文并茂的多媒体课件，主要涉及了以下几方面内容：什么叫青春期、青春期的启动受什么因素的影响、女孩青春期阶段身体发生了哪些变化、什么是月经、月经前的表现、月经的周期、怎样判断月经的正常与否、青春期月经不准的原因、经期自我保健、月经期的饮食等。课堂中既让学生感到亲切自然、通俗易懂，又让学生体会到学习科学的性知识是严肃必要的。学生观看了课件中链接的几个青春期教育的影片资料，这些资料向她们揭开了人类生殖和发育的神秘面纱，满足了她们对于科学知识的渴求，消除了一部分同学因好奇、无知而扭曲的思想。同时课堂中穿插了几个师生互动的活动，例如说到女孩青春期阶段身体发生了哪些变化这个问题，我们就以讨论的形式展开，一开始学生略为害羞，我加以引导，很快她们就进入状态，大胆地说出自己的想法以及自己所遇到的困惑。课后我做了个小范围的反馈调查，有些学生说这样的课很少，她们还是会怕，会害羞表达自己的想法，希望老师以后能多开展这样的课程。课后也有很多同学给我递来纸条诉说她们正在烦恼的事，我一一给予答复，帮助她们正确全面地看待事物，同时提出解决的办法，希望她们更快更好地走出青春期的困惑和迷茫。

本次活动严格按照制定的教育活动精心组织，同时获得了全体教师的积极配合和支持，通过这样的宣传教育，提高了学生青春期心理生理卫生知识，使学生能科学地面对青春期自身发生的各种变化，为学生掌握健康知识，提高自身身体素质，为学校各项工作健康地开展奠定了基础。对中学生适时地进行青春期教育，正确加以引导，既是促进和保护青少年健康成长的需要，也是加强社会主义精神文明建设，保证国家和民族兴旺发达的需要。青春期教育使我们的学生清楚地认识了自己，认识了同龄人，正确地认识到青春发育期的变化，消除了各种消极因素，增强了自我保护和免疫能力。学生们能及时把学到的知识应用到日常生活中去，逐步培养了良好的卫生行为习惯。通过教育，学生的自尊、自爱、自重、自强的能力有所提高，能正确处理男女同学之间的关系。通过教育，学生们懂得了青春的宝贵，把精力投入到学习中去，从而使校园洋溢着蓬勃向上的良好气氛。我们有信心把青春期教育和心理教育工作做到更好，为我们的学生茁壮成长辅就一条健康成长之路。

教学反思：

健康教育课不同于一般文化课，它的授课方式有着一定的特殊性，其授课内容、方式、语言等等都与别的文化课有很大的区别。而且涉及的知识领域是十分广泛的，在教学的过程中，要加以整合，灵活运用，才能使健康教育课体现其科学性。女生大部分随着月经周期的出现，会出现恐慌、羞怯等心理，甚至不知所措，在这一时期为她们上一堂生理课是很有必要的。这堂课是针对女生实实在在存在或即将出现的问题，学生非常感兴趣也非常认真。通过多媒体教学，结合视频、图片、举例等，让学生在轻松、愉快的氛围中了解了自己该了解的一些生理知识，对她们自身的帮助是很大的。

>月度工作总结怎么写范文（14）

十月是收获的季节，十月是美丽的季节，在这金色的十月十，我们和孩子们一起寻找着、发现着、探索着同时也收获着。现将十月份工作总结如下;

**如何撰写月报工作总结13**

毋庸置疑，区域销售业绩是首要问题，而销售业绩的变化也能说明很多问题，所以我们经常做的区域销售汇报中主要看几个数字，区域纯销数据，商业发货数据和商务回款数字。

其实最重要的是纯销数据，因为纯销才是销售的根本，才能看到市场真实的变化，但鉴于不同的医药营销模式，纯销数据的获取和真实程度有所不同，OTC自营模式的纯销数据相对真实性较高，只要连锁总部提供各单店的月度进货数据基本上就是纯销，因为连锁和下面都会对库存有要求，卖多少进多少，处方药自营的终端统方数据一般也都是准的，代理商的纯销数据获得难度会大一些，普药流通的二级纯销数据也是有意义的等。

整体而言，商业发货也能反映出一定的市场情况，而且公司层面一般看发货数字的居多，但若区域发货数字变化较大则应关注是否竞品变化、市场活动、大客户启动、销售人员变化、渠道压货等等，这个销售经理心中要有数。

回款数据则反映了区域商务管理能力，这个不多说了。有想法的经理可以再说一下销售的“环比”和“同期比”，前者是说明月份连续变化情况，后者是为了说明累计同期变化情况，所以有的区域环比增长很漂亮，同期比却是下降的，可能有问题！

**如何撰写月报工作总结14**

销售月工作总结，是对销售工作的一个阶段性的小总结，是为了更好的审视自身的工作问题，总结并在下一阶段过程中改善发扬，为以后的工作做一个指导。 月工作总结，时间比较短，这一个月的时间里，不可能有太大的变化、发展，因此，在做销售月工作总结时，更注重于工作状况的体悟与理解。 销售月工作总结内容：

1、工作状况概述

2、工作中的成绩和缺点

3、工作中的经验和教训

4、下步工作计划

销售月工作总结注意事项：

1、总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2、一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3、条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4、要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

**如何撰写月报工作总结15**

经过这半年的工作学习，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、工作习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，主要有以下几方面做的不够好：

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习惯，成为一名公司优秀的职业的店长。

**如何撰写月报工作总结16**

自20\_\_年-月26日进入-公司以来，我已经历一月现场实际工作。在公司领导及老员工们热情、友善，积极，和谐，兢兢业业，对待工作一丝不苟，一直奉行科学管理，严格要求施工质量的精神面貌和工作态度的感染和影响下，我很快融入了这个特殊的大家庭，现在，我将月工作总结如下。

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。

通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，形成系统资料。为我们刚参加工作的员工提供了极大方便。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，加强质量终身责任制的管理，明确责任，强化管理责任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，确保创建精品工程。

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情况下，要确保控制点施工任务按时完成，必须精心组织，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。

**如何撰写月报工作总结17**

在这三个月的时间里，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，现将我的工作情况作如下汇报。

>一、通过培训学习和日常工作积累使我对大发有了一定的认识。

在7月份xxx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)负责工伤保险工作;

(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，特别是管理干部要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导干部定期参加外培，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。成立十一年了，当年创业的壮年人已经逐渐变成了老年人，这也是客观规律，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，限度发挥各类人才的作用。

**如何撰写月报工作总结18**

1.按照集团批准的XX年海天编制规划，全面展开各招聘岗位的招聘工作，重点跟进“行政主管、企管部经理、企管专员(审计)”三个岗位的招聘工作;本月“企管部经理助理”已正式到岗为企管部补充了新鲜血液;

2.策划组织全员参加的专题培训、基层经理参加的新任主管培训、部门经理参加的领导力提升培训;落实全员压力管理培训及非人力资源的人力资源管理培训，批准后组织实施;

3.完成中层干部续聘前各项工作与360度考核结合;

4.编制XX年海天公司各部门职责与岗位职位说明书;

5.完成8月绩效考核评定工作，以及6月人力资源动态报告;

6.完成三位员工的续聘及竞升考核工作;

**如何撰写月报工作总结19**

本月的工作即将结束，接下来是步入下一月新的工作当中，在来到天友工作期间，工作的同时也学到了很多，努力提高自己不足的地方，为公司做出更大的贡献而努力。现在我将这一个月来的工作做个小小的总结，同时也说说自己的一些想法，还望领导赐教。

在天友公司，我们市场部及其他部门做的最多的还是在办公室浏览一些相关网页，在网上发布我们公司的项目，平时也和同事们一起出去宣传发展业务，在这个过程中难免有做的不好的地方，所以希望以后领导及同事之间，多多交流，指出各自不足的地方，领导多多指引，互相学习。

此外，在我们公司里的同事们，有老员工，有新员工，有我们市场部、有行政部还有后勤部，不论哪一个部门也好，我看到的是大家相处的其乐融融，每个人的工作都很认真，这是一个公司最需要的团队精神，众人拾柴火焰高，“拾柴”是一个过程，把“火”烧起来而且烧旺盛又是一个过程。所以下面我想说说我的一些想法：

第一、我觉得这几次我们出去宣传工作不太理想的原因是我们的工作没有准备充分，宣传工作要做好，除了有效的组织，前期的准备工作也很重要。我们就是在准备工作上做的不够及时，对我们的项目没有吃透，完全了解。所以我认为，首先我们自己就要对这些项目先深刻了解，才能更好的向客户去介绍，去推广。

第二、我们平时通过网络的方式去宣传，可能效果没有那么明显，因为现在网络上很多人恶意做一些欺诈性的宣传，所以就导致了群众们对网络上虚拟的世界存在质疑，在这方面我们天友领导们做了自己的教育培训网站和财税信息中心，所以，在网络上或者群里我们和别人沟通时，也可以推广我们的网站，存在质疑就先了解了解我们的网站信息和有关我们公司的认证证书及师资力量等;

第三、在宣传这一方面，市场策略很重要，我们现在并没有真正意义上了解这些项目，所以要不断培训巩固，然后理论与实践相结合，逐步的开拓市场，这样才能打出一个漂亮的“仗”。

第四、现市场部及其他部门开始慢慢的从身边的朋友入手，先让他们了解公司的项目然后推动宣传。相对来说，他们也是一头雾水，所以，如果是朋友在徐州本地的可以面对面的交流沟通一下，如果朋友是在外地的，可以通过发邮件的方式再加上平时聊天的方式介绍，这样可以让他们自己在认知的同时还能带动身边的其他朋友。

以上就是本月的工作总结，不论是我个人还是部门，在未来的工作里，我们市场部一定会再接再厉做好市场宣传推广工作，在工作中不断学习、发展，完成所定下的目标!

**如何撰写月报工作总结20**

20XX年2月16日，我怀着激动的心情踏上了期待已久的顶岗实习之路，当我坐上离开学校的的班车那一刻起，我就知道我将经历一段特殊的不平凡的并且充满收获的人生旅程，那旅程必定在我的生命中写下浓墨重彩的一笔，必定会在我的生命中留下绚烂多彩的回忆，并定会给我带来生命中无与伦比的财富。

是的，顶岗实习的生活是充满艰辛的挑战的。当我们来到实习点面对一间间小平房而不是高楼大厦时，很多人后悔为什么当初选择了顶岗实习，但是我想说，这是我所预料到的，这也是我想要的，因为我知道人只有在艰苦的环境中才能磨练出坚强的意志，我也知道吃得苦中苦，方为人上认得道理，我自然还不是人上人，但是我相信在这个世界上每一个人都渴望成功，都渴望自己有限的生命能创造出无限的价值，都渴望为更多的人做出自己能做的一切，都渴望在后世看来你的生命无可比拟，我自然也比例外。我知道我的实习之路还刚刚开始，我要经历的还有很多。来到实习学校之后尽管很快的解决了食宿问题，但生活水平与师大不可同日而语，来到这里吃的第一顿饭是白菜馒头。我自然感觉这对我没有什么我很适应，我也是步行上中小学，吃粗粮长大的，这点苦还不及我儿时的十分之一。

教学当老师是我在这里生活的主旋律。在这里我学会了如何做一个受学生接受和欢迎的老师，学会了如何去关心学生，最重要的学会了作为一名教师应该具备的教学方法，养成了良好的教学习惯。我个人认为这里面主要包括学习基础，学习方法和学习习惯。要提高学生的基础，就要求教师在教学中重视双击的教学，做好教学工作计划，把夯实基础放在至关重要的位置上，向学生强调基础知识的重要性。学习方法无疑在学习中起着举足轻重的作用，一个掌握了优秀的适合自己的学习方法的人就等于掌握了开启知识与智慧之门的钥匙。因此，我们强调，国家全面发展的教学理念是绝对的真理，教师在教学中除了传授知识外，还应当注重学生德智体的全面发展，重视学生心理素质和身体素质的培养，重视思想政治教育和世界观人生观价值观以及理想教育，爱国主义教育等，唯有如此，才能培养出祖国需要的人才。

顶岗实习的生活是温馨和幸福的。这里充满着浓浓的乡情，这里的老师们对我们关心有加，他们知道我们远道而来，并且不适应这里的生活，他们经常会把他们这里最好的吃的东西拿给我们吃，还和我们一起包饺子，偶尔遇到周末同时又是男老师值班的时候，他们经常会叫我们改善一顿。最让我喜又让我忧的是那些和我朝夕相处的.学生，他们不仅年轻天真纯朴可爱坚韧进取，而且那幼小的心灵就会体贴人和关心人，每逢节日，我不只一次的收到他们送来的土特产外加一些蔬菜什么的，其实这是比什么都珍贵了，也许我们并不在乎这些物质的东西，有这颗心足够了，作为老师，没有什么比这更让人幸福了。他们会以心灵上的沟通让你感到幸福和欢喜。但是每到考试的时候，总有些同学让你忧心忡忡，这种感情是每一位老师感同身受的。

以上是我的实习工作总结，这是一段充满艰辛和收获的经历，这是一段充满幸福和快乐的旅程，这是一段充满挫折与反思的人生，这是一件我们一生用心珍藏的礼物，这是一个不老的故事，是教师和学生用情感书写的传奇，这一切必将是我生命中不朽的记忆，必将给我们以后的人生打下坚实的基础，必将是我生命中丰硕而宝贵的精神财富。

**如何撰写月报工作总结21**

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最大的进步。

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。

**如何撰写月报工作总结22**

5月是忙碌的，5月是充实的，在5月里我们尽情的演唱，尽情的欢跳，尽情的愉悦，尽情的展示自己的风采，现将5月工作小结如下：

一、教学工作

尽让有序的开展，五月我们开展了两个主题活动《石头玩家》、《下雨的日子》，在主题活动中，幼儿了解了石头的特性，坚硬无比，也知道了石头的多种玩法：可以磊搭、可以玩色、可以作画等等，同时也是幼儿产生了像石头一样坚强、勇敢的精神。《下雨的日子》围绕着“夏天”这一关键词展开了，水是生命之源，离开了水，我们就无法生活了;而水也不是取之不尽用之不竭的，因此结合5月15日到5月21日节约用水宣传周活动，我们了解了节约用水的重要性，也学习了一些节约用水的好方法。雷阵雨是夏天常见的一种天气现象，我们穿上雨披、撑着雨伞，和小伙伴们一起来了一次雨中散步，和雨玩游戏真是有趣极了!

二、亲子活动热火朝天的进行

1、“老爸我最棒”亲子趣味活动

为了让平时忙于工作的爸爸与孩子来一次亲密接触，为了让爸爸了解孩子在幼儿园的表现，为了让孩子感受与爸爸一起的快乐、甜蜜、安全的感觉，5月中旬“我老爸最棒”的亲子趣味活动。

在老师们的精心组织下，亲子趣味游戏在“袋鼠跳”的活动中拉开了序幕。仅仅一个热身运动就让孩子们乐开了怀，爸爸展笑脸。接着是“搭房子”、“两人三足”、“推小车”、“小脚踩大脚”，在活动中孩子和家长们的参与积极性都很高，互相助威、呐喊，特别是在老爸“吹气球”的比赛将此次活动推向了高潮。通过亲子活动对于促进父母和孩子的感情有着多么大的帮助!

2、“十佳爱心妈妈”评选活动

为了配合五月“母亲节”活动的开展，开展了“十佳爱心妈妈”征文活动。班里的妈妈们都踊跃参加，积极述说这自己的爱心，看着一篇篇的爱心文章，我也深深的被他们的行为所感动，最后从中选取了两篇征文，参加园级的评选活动。

3、“六一家庭才艺”预备赛

为了迎接六一儿童节，我们班的屠安琪小朋友和她妈妈表演了家庭才艺秀，小姑娘可爱的外形，出色的表演，把唐诗朗诵表演的别出心裁，别有风味。

三、卫生工作不放松

我们更提高了对孩子们的卫生监督与保育工作。在饭前、点心前，我们督促孩子用肥皂洗手，很多宝宝在洗手时，会帮助老师提醒小朋友：小手要多搓搓。天气热了，有的宝宝午睡时总是睡不着，于是，一方面，我们会在午睡时开一边窗户，保证有新鲜的空气;另一方面，我们也加强了巡视，发现孩子热了，就会轻轻地给孩子拉下被子。手足口病虽然没有了，但是我们也不能放松警惕，认真及时的做好班级的卫生工作，积极配合保健医生做好孩子们的体检工作!

五月悄然而过，我们将迎来炎炎的六月，在这里，先祝孩子们“六一节快乐”。希望孩子们能开开心心、健健康康地度过在小班的最后一个月!

**如何撰写月报工作总结23**

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，我会不断的学习和思考，从而加强对工作的认知能力从而做出工作的最优流程。

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，从而未能做出最好的针对所在市场的政策方案，以后在工作中还需不断学习总结改进，从而使遇到问题都能得到很好的解决。

**如何撰写月报工作总结24**

当然，我们的工作还有很多不足之处，还要请上级领导给予批评和指正。目前存在的主要问题有：

1、在工作思路上需要进行改进，正确领会领导的意图并加以贯彻实施。特别是在处理人事关系上工作方法还需要灵活多样，避免各类矛盾的产生。

2、需要建立人力资源储备库，为公司储备各类人才。同时加大员工的培训力度，全面提高员工整体素质。

3、爱岗竟业的精神还不够，需要对本部门工作人员在这方面进行灌输和引导。

面对明年的工作，我们深感责任重大，要随时保持清醒的头脑，理清明年的工作思路，重点要在以下几个方面狠下功夫：

1、加强人事劳资工作的日常管理，特别是抓好基础工作的管理。

2、随着新的薪酬和绩效体系的出台，宣传贯彻实施是明年的工作重点。主要内容包括：一是薪酬和绩效体系的宣传贯彻工作，二是员工定岗定员工作，三是员工级别认定工作，四是工资套改工作，五是绩效考核工作。

3、对内加大员工的培训力度，全面提高员工的整体素质；对外积极和外部单位合作，建立适合我公司需要的人力资源储备库，为公司生产经营储备各类人才力量。

4、继续“罗文精神”，树立为公司高度忠诚，爱岗竟业，顾全大局，一切为公司着想，一切为大家服务的思想。特别是要热情为基层服务，提高办事效率，为公司全面提升管理水平增砖添瓦。

5、加强和各部门、各单位的团结协作，创造人力资源最美好的环境，去掉员工不和谐的音符，发挥员工最大的工作热情，使公司逐步成为一个最优秀的团队。

>如何写月度工作总结（19）

人力资源部在20xx年05月份主要进行了如下几方面的工作，总结如下：

**如何撰写月报工作总结25**

时光匆匆，转眼间，四月份就要结束了，我带领老师们立足本园，了解自身，摆准位置，依靠自身优势，创造出适合自身发展的空间。有成绩也有不足。下面我把本月的工作汇报一下：

一、努力学习，提高个人修养

在日常工作中，我坚持读书学习，我认为作为一个合格的园长，必须具备这个职业所需要的一切素质，我必须有更多的知识和能力，必须把握各方面的信息，使自己保持对新事物的敏锐感觉，必须使自己的思想观念始终在时代前列。我坚持不懈地吸取幼教管理等方面的新知识、新思想、新观念，坚持不懈地用自己的笔表达自己的思想，使读书、思考成为我生命中不可缺少的习惯。做好榜样示范作用

二、强化安全工作，落实安全措施

安全工作是幼儿园最重要的工作之一。本学期我们坚持把安全工作放在重中之重来抓，重点落实了以下工作。

1、定期检查全园安全设施，排除安全隐患，每月对全园的水电设施、户外玩具器械消防设施、班级设备、周边环境等进行安全检查并记录，提出整改措施。

2、抓好幼儿接送安全。健全凭卡接送幼儿制度：强调要严格执行接送卡制度，为保证安全，防止不法分子和精神病人入内及接错、接丢孩子，家长持“幼儿接送卡”到园接孩子。

3、注重班级安全工作。学期初与各位班主任教师签订班级安全责任书，明确安全责任。通过定期开安全会提高教师的思想认识，每月各班级组织幼儿进行两次安全教育，增强幼儿的安全意识与自我保护能力，通过定期检查及时发现不安全隐患，努力做到防患于未然。在教育教学中对安全知识和安全教育的渗透仍然需要我们进一步改进。

三、狠抓常规教学工作，努力提升办园质量

1、我园教师虽然老龄化比较严重，但是老师们还是认真备课、讲课、苦心钻研教材，还主动收集废旧物品，自制玩、教具，进一步提升了幼儿学习的兴趣。同时，我园教师还利用上课之余，把教室环境布置的声情并茂、色彩缤纷。我们还要求教师不断更新教育观念，调整知识结构，加强教育技能改革，积极参加上级组织的各级各类培训。我园三位老师观摩了市里、县里教学能手和优秀教师的优质课，很好的利用这个机会，从中学到很多，对我们是个很大的提高。

2、家园联系

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！