# 202\_员工月度自我总结

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-08-19

*20\_员工月度自我总结5篇时间乘着年轮循序往前，一段时间的工作已经结束了，回顾过去这段时间的工作，收获颇丰，让我们对过去的工作做个梳理，再写一份工作总结。下面是小编给大家带来的20\_员工月度自我总结，希望大家能够喜欢!20\_员工月度自我总结...*

20\_员工月度自我总结5篇

时间乘着年轮循序往前，一段时间的工作已经结束了，回顾过去这段时间的工作，收获颇丰，让我们对过去的工作做个梳理，再写一份工作总结。下面是小编给大家带来的20\_员工月度自我总结，希望大家能够喜欢!

**20\_员工月度自我总结1**

到月末了，在工作的路上不知不觉快要三个月了，忽然间感觉时间过得真快。

在九月这一个月里过得很充实，也很愉快，九月上旬我还待在项目部办公室里写写资料、接收文件等事物呢，在下旬到工地了，在工地学习现场管理，一齐写资料等。

在工作的三个月里我学习了很多，包括现场管理、施工工艺、资料的编写以及为人处世的方式方法等等。到此刻感觉最难得还是现场管理，管理现场考验的不仅仅是一个人学习的知识，还有为人处世，说话的方式方法等。

在现场每一天要做的是进隧道看拱架间距、二衬厚度、钢筋网的铺设、电缆沟的尺寸、中心水沟等是否贴合要求，还有围岩的状况，洞里是不是有人在违规操作等等。

做为项目部的管理人员，我重视工程的质量、安全、礼貌、与建设单位和监理单位的协调以及班组的管理协调等。

透过总结这一段时间的工作，找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服，同时还需要多看书和规范，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自我的工作潜力，加强工作职责感，及时做好自我的各项工作。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断的鞭策自我并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与自我喜爱的建筑事业共同提高、共同成长。

**20\_员工月度自我总结2**

开药店与其他行业门店不同，它是一项良心工程，但并不意味着良心工程就应该赔本赚吆喝，那么该在什么地方赚取利润又让老百姓相信我们的诚信呢，首先就是客源的培养，那么，如何才能稳定客源呢?

1、留住老客户

(1)我们零售药店可以给老顾客免费办理会员卡，只要他们拿着这张卡到我们的药店买药或其他东西，都可以享受折扣优惠(特别是敏感药品)。这样一来，我们基本上就拥有一部分固定客源，从而可以有机会逐步树立企业的良好口碑。

(2)我们一定要站在顾客的位置上多替他们着想，这些老客户一般都有长期服药史，对药品的价格比较敏感，来到我们这里一定要首先是让他们有效，其次才是谋求利润，给他们一种安全感，不要让他们有受欺骗的感觉，让我们的药店成为他们的家庭药箱，看似在无利经营，实则赚信任，赚口碑，“欲擒故纵”方能获得长远利益。

2、发展新客户，我们可以通过几种方法来增加新的客户

(1)如果我们的附近有医院，我们可以拜访名医并与他们达成协议，让他们的一部分处方由我们的药店来调配，因为我们的药价比他们那里肯定实惠得多，通过这个我们可以赢得一些潜在的顾客。

(2)我们可以搞一些健康宣传，聘请已退休执业医师坐堂，这样一来我们可以为广大的群众进行健康咨询，免费测血压等，针对附近的学生进行健康教育。由此我们可以获得一定的“人气”，在他们有需要的时候，肯定会首先想到我们。

(3)我们可以在药店里树立一块健康或美容信息牌，不断地更新信息内容，以吸引更多的人来获取健康或美容信息，以此来促进药品和保健品以及中药的销售。

(4)我们可以经常给客户发一些有吸引力的信息传单，让他们在得到信息的同时对我们更加信任和依赖，必要时在售出药品后对他们进行电话回访，一来解一些药品的确切疗效，二来对他们进行心理沟通，顾客的信任是我们成功的基石。

3、多增加一些业务培训，提高药品推销技巧药店营业员专业知识的培训和合理推荐药品技巧的培训是零售药店提高店员素质和专业水平的重要手段。我们也应该加强这方面的培训，比如：

(1)我们零售药店可以根据自身的实际情况，定期组织内部培训，让店长或其他优秀员工进行药品推销方面的经验介绍，把一些顾客反馈回来疗效较好的药品随时记下来并加以总结，把这些资源共享，让每个员工在给顾客推荐药品时更有自信、更专业，由此增加顾客对我们的信任感。

(2)我们零售药店可以充分利用生产企业的营销资源，让产品的生产企业协助药店进行店员的定期培训。这个好处我有切身体会，初到药店工作时，在小儿清热宁、婴儿健脾口服液厂家业务员给我介绍这些产品前，我基本上没有推荐过这两种药，也就是在听他们对这些药的介绍后，我才充分解这些药的确切疗效，也就是因为这个我才有充分的自信向患者推荐这几种药品。现在市场上同一功效的药品种类繁多，更有相同成分不同品牌的药品不胜其多，如何从众多的药品中挑选出你要为顾客推荐的药呢，这不单纯是营销技巧的问题，更有业务水平在其中，各生产厂家比我们更解他们的产品，联合生产企业进行店员专业知识和销售技巧的培训，既增进与生产企业的联系和沟通，又让我们公司自身获得利益。而对生产企业来说，能够与零售药店通过培训等手段，得到药店的支持和理解，增进合作并有效传达公司产品信息，也是求之不得的好事。

总之，要想让零售药店在激烈的市场竞争中立于不败之地，并能发展壮大，提高药店的盈利水平，决不仅仅是销售高利润产品所能做到的，还必须有效提高门店店员的基本素质和专业知识水平，并在合理推荐药品的技巧上下工夫，做好销售年终工作总结，锁定稳定的客源，发展新的客源，才能让企业象滚雪球一样越做越大。

**20\_员工月度自我总结3**

七月才匆匆离去，八月又在不知不觉中紧随其后消失在我们的生命里，在过去的一个月里，在公司领导、各部门同事的协助和配合下，我顺利完成了自己岗位的各项职责，以下我将自己的工作情况、感想等简要总结如下。

一、主要工作情况及遇到的问题

1、测量外业方面

由于最近一个月公司外业项目少，本月自己出外业两天，外业项目是：西安80坐标系、西安城建坐标系和西安土地坐标系三种坐标系统下控制点的复测及重新选点埋点，目的是在三种坐标系统下各建立一套平面测量控制网，为公司日后西安市区及周边地区的测量项目提供强有力的控制基础，确保测量成果的精度。

控制网是测量工作的基础，控制网的精度直接影响到测量成果的准确性。所以在做控制网时，我们必须严格按照控制网的等级要求施测，出现一点问题都要重测。

2、测量内业方面

本月完成的内业工作有：陕北油井宗地图的修改和西安市灞桥区1副1:10000土地利用现状图矢量化。

油井宗地图由于之前没有统一图框及图面字体类型、大小标准，出图后\_\_检查发现图面字体类型、大小不一，直接影响测量成果报告的整体效果，经过\_\_修改并统一后下发给了大家，经过修改图框及图面字体效果得到统一。

矢量化图没有多少技术含量，但自己完成的矢量化图经过检查后还是发现以下问题，包括道路宽度的标注遗漏，地类编号的遗漏一些低级错误，究其原因，主要是自己作图时不够细心造成的。

二、工作中需要改进和提高的方面

1、进一步熟悉公司工作环境和制度，更好的融入工作。

2、增强工作责任感，避免一些低级错误。

3、要更加熟悉各种测量仪器，不但要能熟练操作，还要了解仪器各种参数设置的含义，仪器出现问题能快速找到原因。

4、加强学习绘图软件，在熟练操作的基础上，要总结自己主要用到软件的哪些功能，深入学习和分析这些功能实现的原理，思考有没有更简单的方法实现同样的操作，达到事半功倍的效果。

5、着重学习ArcGis软件，通过近一个多月的学习，发现该软件功能之强大，我们所用到的绘图功能只是它很小的一部分，该软件强大的数据处理和分析功能是我接下来学习和提高的重点。

6、在完成公司下达任务的前提下，给自己制定一个合理的学习计划，努力提高自己的业务水平。

三、对公司的建议

1、进一步完善项目管理制度，使工作任务分配到人，责任到人。

2、可以拓宽我们公司经营范围，除地勘方面，可以承揽一些城市建设施工放线，建筑物变形监测等方面业务。

3、鉴于公司主要承揽涉及到土地方面的业务，而土地根据国家的规划是一直在变化的，土地利用现状图就会随时更新，所以我们有必要把业务覆盖区建立一个数据库，这样方便调用和更新数据，避免每次矢量化图，也提高了测量成果的精度。

4、公司可以多组织一些技术交流会，互相交流工作经验，也可以聘请一些专业方面的老师不定期来公司给员工培训，提高公司员工的业务水平，更快、更好、更准确的完成公司的各个项目，更好的为公司创造效益，提高公司的知名度。

总之，我将以公司的经营理念为坐标，将自己的知识背景和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛、接受能力强的优势努力学习业务知识和领先技术，为公司的发展尽我微薄之力。

**2**

**022员工月度自我总结4**

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！