# 11月工作总结范文参考

来源：网络 作者：雨后彩虹 更新时间：2025-01-27

*11月工作总结范文参考工作总结是做好各项工作的重要环节。通过工作总结，可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益。下面是工作总结频道为你整理的《11月工作总结范文参考》，希望能帮助到您！>【篇一】不知不觉，201#年11月份...*

11月工作总结范文参考

工作总结是做好各项工作的重要环节。通过工作总结，可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益。下面是工作总结频道为你整理的《11月工作总结范文参考》，希望能帮助到您！>【篇一】不知不觉，201#年11月份又要结束了。回顾这四周以来的的手工帐工作，真的让我受益匪浅。一开始以为实训会是期末，但是教学安排在开学，我想原因只有一个，那就是让这次的实训和三个月的实习结合起来，让我们对会计这门课程有个更深刻的印象，加强操作能力。

这次的实训流程是这样的，首先我们先熟悉实训资料，然后根据资料先把总账和明细账的期初余额给登记好。再根据经济业务，填制记账凭证。再把原始凭证附在记账凭证后面。然后登记t字型账户，根据t字型账户，登记明细账和总账，再对账。然后把本月所有的记账凭证的借贷数据，根据t字型账户填制科目汇总表，根据科目汇总表的数据登记总分类账。再填制银行存款日记账和库存现金日记账，

这个本来是出纳做的，但是作为会计我们应该要学的更加全面。最后根据总分类账填利润表，资产负债表，所有者权益表。增值税纳税伸报表根据本月利润表、总分类账等进行填制。最后把记账凭证装订好，把t字型和科目汇总表装订进去。

在实训的过程当中，有很多问题，因为在三个月的单位实习，并非能够学的全面。在这次实训中，整个操作过程都是由自己来完成。一开始还好，到后来成本核算，要不知道算上多少遍，填制的原始凭证不敢用水笔写上去，只能用铅笔写，后来几笔业务工程浩大，结转成本的时候要算上好几遍。在最后应交税金不能有余额所以要把应交税金应交增值税转入应交税金未交增值税。总而言之，做账要仔细，有的不会做的题目可以翻翻成本会计再做。

会计具有很强的实践性和可操作性，通过课程的学习和会计方面的实训，学生对七种会计核算方法和会计模拟操作有一个基本的了解，为使学生对教学中较深的财务会计理论内容有一个较好的掌握，达到会计相关课程设置的目的和要求，安排了这次会计手工综合模拟实训，从而完善课堂教学内容，提高学生动手操作的基本技能，使学生更好地掌握从编制凭证开始到登记帐簿直到编制会计报表这一会计核算过程，提高学生的实践能力，突出高职学生的重实践，强技能的特色。

这次实训的安排我觉得非常有用，让我再理了一下思绪，会计应该要多学多用，很长时间不用，就会觉得有点陌生。>【篇二】

时光匆匆，雪花飘飘，银装素裹的十一月即将过去，迎来充满希望的十二月。虽然天气寒冷，公司在逐步建立温暖的赛博大家庭，在大家一步步努力中迎来了岁末的十二月。20##年的最后一个月，一定要为牛年画上一个圆满的句号。十一月份，我给自己在团队的配合中打了八十分，做为你们的领导，处理公司事务中还有一些不足，以后一定虚心学习，加以改正，协调好公司的一切事务。为创造优秀的业绩打下坚固的基础。

首先就是肯定在团队建设方面，大家在经历失败的痛苦和成功的喜悦之后，才明白团队的力量远远比个人的力量要大得多。最近两周同事的配合都比较理想，希望我们能继续打造我们赛博的团队，在这个竞争激烈的市场中，要想长期存活，就要打造一支强大的团队，用我们的团队协作精神，做好我们的销售，让业绩遥遥，应对比较难缠、谨慎的客户，的办法就是群攻之~

在这里我首先要表杨帅哥张磊同志，在做销售的同时多次处理售后和装机问题，你所做的相信大家都看得到，在十二月份也希望你得到神牛的帮助，恢复元气，回到以前的张磊，谈起客户咄咄逼人，孰不知那时的你是心态好，是有底气，何时变的没有底气了，变得底调了，让我看看你十二月的表现，以销售为主，不要受任何的干扰，做出你自己，做出属于你的那份业绩，我们赛博店的华捷王子，哈哈我相信你一定会成功！

接下来表扬就是石显明同志，刚刚到公司两月之余，就创下这个月在赛博排名第的成绩，相信你的努力也得到了收获，谈起客户来眉飞色舞，唾沫横飞，（呵呵这句话有些许夸张）我相信那时的你一定很认真、很真诚，所以才打动客户。有大家的配合，你在一点一点的成长，业绩才更上一层楼。在未来的十二月，我相信你一定会做的更好，继续发扬你的忽悠本领，积极配合同事，公司发展壮大的前景，也有你一份力量，责任同样也扛在你的肩上

再来看看我们公司走背运大王：郭静珂，呵呵进入十二月，你所有的霉运通通烟消云散，好运将会伴随你一生。刚从世纪调来的两个礼拜，你竟然找不到自己的定位，也许是不太适应环境，在这里我想说的就是，你要学会去适应环境，而不是让环境适应你。不过最近看到你的努力还是倍感欣慰，其实在你销售的过程中出现的一些问题，（由于只剩一台样机，造成客户飞单）我也向我们的马总学会了逆向思维。我觉得出现问题对我们来说，并不是一件坏事，出现问题恰恰反应出，我们的销售过程是有问题的，出现问题我们不能去责怪谁，埋怨谁！我们要吸取教训，努力改正，在以后的销售过程中避免类似的问题发生，或者更严厉的说是杜绝！这次处理几个售后，包括几个有无理要求的客户。有我们的配合，还算成功，另外你积极配合其他销售，我也看得到，大家也都看得到。牛年的最后一个月，希望你做出一个全新的郭静珂，用你真诚的笑容打动客户，为公司业绩刷新历史新高

本来是女士优先的，下面再来说说我们的骨感美女马晓宁，以前同事们都曾暴料：你是个比较任性自私的小女孩，近一个月来，你在我眼里变化挺大的，你自身也在一点点改变，你的变化我都看到了，比如说别人卖机器，你一直坚守阵地，帮忙拆箱，填客户资料，忙里忙外，你的改变我们大家也都看在眼里，K系列是你的主打，那就发扬你的风格，虽然年龄小，但每每利润都是公司第一，我为你感到骄傲和自豪。一份耕耘一份收获。十二月份，翰林汇公主的名号非你莫属！！！

再下来就是重量级的人物粉墨登场：就是我们公司的财务和技术！我先说说申浩吧，干起事来风风火火，这是你的风格，但是售后是个比较麻烦的活，要解决一些软件问题，还得应付无知的客户，耐心的讲解，相信你的性格在工作中也得到了磨练，相信这些磨练对你的人生也有很大的帮助。张少林调往世纪后，由于那边销售人员不够，所以两个店面的售后都落在了你一个人身上，看来你也肩负重任。比如说上次一个很无理的售后客户，进行了无理要求，我都想发脾气了，但是你还是在笑脸相迎，我为之振撼！更替你高兴。售后工作，关系到一个公司的信誉，无形之中，你也担当了公司一个任重而道远的责任，今天你休息，一个客户点名要你做售后，说你技术高，相信你的努力也得到了客户的肯定。希望你在以后的工作中精益求精！处理好每一个客户的售后，为我们公司赢得一个好的名誉和信誉。

下来就是最小的付倩了，姐姐知道你是一个勤恳、重情义的小女孩，你的工作量也比较大，工作烦杂繁琐，但你一定要细心，小心处理财务，一个公司的财务就是公司的命脉，公司把你安排在这么重要的一个位置，看来老大也是对你极其的信任和肯定。库存一定要天天对，钱一定要天天数，哈哈总之不能有一丝一毫的失误和错误。细心和耐心中，历练你的人生，磨炼你的意志，人生的道路一定会更加宽敞。继续努力，一起加油！

十一月份赛博的总量：NB:EPC:店面总利润：这样的业绩我想每一个赛博的兄弟看到，都甚感惭愧，包括我。我现在来算一笔帐，总利润-房租-税收-电费-员工工资，这样算下来我们的店面是亏损的，我想请赛博的兄弟们明白，如果12月份每个人都不努力，我们将面临困境，公司将面临困境，公司给我们这么好的地理位置，又给我们那么好的资源，给大家那么大的发展空间，为什么都没有好好利用起来，我相信我们需要自我检讨，自我反省。

十二月，我们需要注意的就是以下五点：

一、遵守纪律，无规矩不成方圆，公司的规章制度我们每个人都必须严格遵守。

二、搞好卫生，要让店面说话，一个店面的形象，关系到业绩和成就，让客户喜欢在我们的店面逗留。

三、积极配合，团队的精神是庞大的，同志的配合是必须的，让客户害怕我们的团队，要让他们乖乖掏钱。

四、了解库存，要对我们的库存了如指掌，如果一个销售连公司库存都不知道，我想那一定不是个好销售。

五、转市场、摆外场，知已知彼，百战不殆。摆外场，放华硕宣传主题片，让更多人了解华硕，支持华硕。（具体的工作安排在月计划中规划）

十一月份的好与坏，对与错，足与不足，我们都不再去回顾，展望未来，昂首阔步踏入激情澎湃的十二月，我们要让客户进得来出不去，只要敢还价，关门！群攻之~~~~~~赛博的兄弟们，让我们一起努力！！！打造一个坚不可摧的精湛团队。此时期为甲流盛行期，所有同事必须饮食规律，常规作息。一定要爱惜自己！保护好我们革命的本钱。以上这些都是心心话，面对面有时尴尬说不出口，现在一吐为快，心中顿时爽快了许多。

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！