# 最新公司月度个人总结

来源：网络 作者：琴心剑胆 更新时间：2024-01-09

*最新公司月度个人总结5篇难忘的工作生活已经告一段落了，回顾这段时间的工作，一定有许多的艰难困苦，是时候认真地做好工作总结了。工作总结怎么写才能发挥它最大的作用呢?下面是小编给大家带来的最新公司月度个人总结，希望大家能够喜欢!最新公司月度个人...*

最新公司月度个人总结5篇

难忘的工作生活已经告一段落了，回顾这段时间的工作，一定有许多的艰难困苦，是时候认真地做好工作总结了。工作总结怎么写才能发挥它最大的作用呢?下面是小编给大家带来的最新公司月度个人总结，希望大家能够喜欢!

**最新公司月度个人总结篇1**

行政工作涉及到各分公司、各单位、部门，由此，行政工作是复杂、烦琐的，更多时候需要各分公司、各单位、各部门负责人积极配合，高层领导的有力决策。在此，我对七月份行政工作的开展总结如下：

一、行政日常工作

(一)行政后勤工作基本能及时落实到位。

(二)采购经过整改后，减少了采购程序和琐碎，节省了相关开支。但是，采购工作还未落实到计划当中，采购单的填写还是未落实。

(三)领料：领料程序在原来的基础上有所规范，但还欠缺计划性。

(四)租金收取方面相对及时。

(五)会议记录能及时上交，工作总结开始实施，但因为公司一惯的企业文化造成行政人员落实工作困难，在各方面还需要上级领导的重视和监督实施。

二、人事方面

(一)人员招聘：通过各种渠道，积极招聘，勉强能适应工作需要。但因为招聘力度的不够和其它一些直接因素，导致招不上好的人才，或者因为公司原有的企业文化和环境，造成优秀人才的流失。

(二)人事调动、考勤、采购、员工宿舍管理、招聘、离职、请假等方面有了相应的管理制度和书面化。但鉴予长时间的无制度化管理，因此，在很多方面还是难以在预定的时间内达到预期的效果，需要更多的时间来来慢慢完善。

(三)人员组织规划：由于公司长期以来都有人员组织规划的史册，故此方面也就一直渊源流长。

(四)人员培训：人员培训工作计划书、相关程序、制度与表格已出台，从20\_\_年11月中旬开始，行政部已将员工培训落实到实际中，因为公司管理层对行政工作认识不到位以至于不重视，认为培训工作只是行政部门的工作，此方面，还需高层领导的积极配合与重视，多方面对高层领导培训，提升高层领导的管理意识，让管理达到一个高层次，通过时间逐步完善，真正起到人员培训的效果，从而促进企业文化的推进，而不是形式主义的培训。

(五)绩效考核：关于此方面，由于时间因素和行政工作的复杂繁琐，故还需要在后阶段一步一步开始执行与实施。

(六)考勤：考勤工作在原来的基础上，加强了一定的力度，由于亲力亲为的跟踪与监督，在条件有限的情况下，考勤工作已经落实准确、及时、有据可查。

(七)档案管理：通过整理，人事资料基本编号入档，便于快捷、方便的查找，未尽的事项将在下一阶段完善。

三、公司企业文化

优秀的企业文化具有导向、激励、协调、凝聚等多种功能，是企业发展的内在驱动力，是企业获得持久竞争优势的基础，是现代企业的重要标志。真正的企业文化本身是建立在企业目标之上的崇高的精神追求，她蕴藏于企业一切活动之中，又凌驾在企业一切活动之上;她不是工作，而是对工作的感情;她不是金钱，而是对金钱的态度;她不是权力，她是权力与权力之间的协调。而我们公司产生企业文化不被认同，其原因其实并不是企业文化本身的错，而是我们在提出、建立企业文化时没有提升到这个层面上来，本来终极的精神追求却没有达到终极的精神境界，导致我们企业文化的神经衰弱。所以，在建立企业文化的过程中，还需要公司最高层领导做出敏锐的决策力度和经理人的高度认识与认知。

1、企业领导缺乏主动性：目前公司部分经理人缺乏对企业文化的正确理解与认识，与企业形象混为一谈，缺乏企业文化建设的主动性。

2、认识不到位：没有认识到企业文化与企业变革之间的关系，在企业变革中缺乏企业文化建设的配套建设，或者认识到了企业文化建设的重要性，但没有认识到与企业改革的相互影响，顾此失彼。

3、企业文化建设与企业管理相脱离，很多时候把企业文化建设成一种文艺娱乐型文化，没有与企业的发展有效结合。

4、忽视企业文化传播体系的建立，导致企业高层和中、基层之间的沟通障碍，使企业上下对企业文化变革及其他变革难以达成共识，等等。

5、由于长时间形成的企业文化，守旧的思维惯性，让员工习惯性的按原有的思考、分析和解决问题，员工的创新意识差。表现出安于现状的惰性和对学习新知识的抵触、对改变原有工作习惯的恐惧，缺乏学习和创新的积极性。

6、注重个人利益。许多员工包括部分管理层领导把自己做事的方式与方法定位在个人利益上，或者打工者的位置上，或者是公司高层领导的决策和做法直接影响到员工有这种想法和做法，这种错误的定位导致员工缺乏大局观念和责任感。他们往往会产生失去原有职位的恐惧和失去原有权力的担忧等，出于个人或小团体的利益，他们对企业变革产生抵触行为或谋权活动等，从而阻碍了企业变革。

7、传统企业文化的特有惯性。在公司长时间形成来的企业文化，逐渐形成的具有企业特点的共同思想、作风、价值观念和行为准则。传统企业文化的特有惯性是指企业文化具有稳定性，它存在于组织中的每个员工的信仰、价值观和规范之中，一旦形成，不容易变化。它是特定内、外环境下的产物，当企业的内、外环境发生变化的时候，企业文化也应随之变革，否则，传统的企业文化就会变为企业生存和发展的阻力。

8、传统企业文化中创新文化的缺乏。由于企业观念和思维方式的长期形成，新聘任的人员在同事的影响、要求或者约束下，特是高层领导认识不到这一点的时候，会逐渐让新来的人适应或者效仿企业共同的思维及行为方式等，这种同一化将会扼杀新来员工和新来管理者的个性发挥和创新精神。从心理学的角度讲，人往往不会主动放弃既有的稳定感和安全感，所以大部分不会追随领导走向新的征途，而同时企业也就不能留住创新人才，除非领导者有强有力的人格魅力与自信，能够运用雄辩的口才和表演技巧，客观对事、对人，这实际上就是企业共同价值观与个性理念文化的冲突。如果企业文化缺乏这样的创新精神，就会直接导致企业的固步自封和落后。

9、企业文化经费落实不到位。

四、返货

(一)经过晨会的多次强调，总部规范了返货的堆放、管理。

(二)对南北方分公司返货管理、对账也进行了规范。当然，更多的规范在于落实，在原有的企业文化中，落实规范化的管理，还需各位领导加强力度，协助行政部门更好开展工作。

五、鉴予行政工作的难开展、难落实、难推进，本人建议如下

(一)高层领导做出有力的决策，在原有企业文化上不断对各部门经理做相对应的培训，推动企业文化改革，不断改进。

(二)在提高领导班子管理的认识与认知上，监督各部门领导将行政部门的工作、企业文化落实到位，提倡有计划性的工作，有计划性的领料、采购，有计划性的组织实施每一项工作，提高工作效率。

(三)提倡重视人才、以公司为己任，以事做事，以人为本，为事做事，而不是为人做事。

**最新公司月度个人总结篇2**

回忆上个月的作业，我不断学习新的常识，严厉履行领导组织，活跃合作搭档开展作业，尽到了应尽的责任，顺畅完结了本职作业，现总结如下：

一、日常作业方面

1、严厉依照财政准则要求，仔细履行现金管理和结算。及时回收各项收入，对每笔金钱都开出收据、发票，并及时将现金存入银行，从无坐支现金现象。每天做好日常现金日记账及盘存作业，做到账实相符，避免现金盈亏。定时向管帐核对现金与账目，发现金额不符的状况，做到及时报告，及时处理。

2、根据管帐供给的根据，与银行相关部分联络，有条有理地完结职工工资和其他应发放经费的发放作业。

3、对财政手续，坚持严厉审理，凭据上有必要有经手人及相关领导签字才干给予付出，对不符规则的凭据绝不付款。外出告贷不管金额多少，都报领导签字同意并经过借支单告贷。

4、妥善保管支票及贵重物品，并仔细完结领导交给的其他作业任务。

二、存在的问题

自己作业中存在的问题主要是学习不行、经验不足。现在，我对出纳的理论根底、专业常识、作业方法等还不是非常通晓，需求进一步加强理论及事务常识学习，并尽力做到学以致用。一同，还要经过谦虚讨教领导和搭档，增强剖析问题、解决问题的才干，进一步进步作业效率。出纳的作业需求仔细仔细，不能呈现一点点的过失，我会坚持以严厉的情绪对待作业，一丝不苟的履行准则，在自己的岗位上，更好的完结作业，奉献自己的一份力气。

**最新公司月度个人总结篇3**

在衣讯工作也差不多一个月了，总的来说女装我也是第一次接触，相对于男装差别真的很大。还有很多的东西我还不是很明白，因为是新店，要学习的东西真的太多了。

比方说人员管理和销售：

1、想做到要员工能服从你的安排，首先自己要以身作责，而不是光说不动，就不会有人听从你的调遣，会帮你做事，人就是一面镜子，你做出来的是什么样子，照出来的就是怎么样子。这个月来说，我的工作还没有做到位，让新人看到的都是我不专业的一面，而没有把我先前所学到的知识运用到这个店铺来，使得现在的宝贝们都没有学到什么，弄得现在的卖场气氛很懒散。

2、关于销售方面的，女装和男装是不一样的，女人买东西不像男人那么干碎，很多时候试了很多的衣服不一定会买，像这样时候我们应该多一点耐心去引导客人。但是对这一块不是很上心的我让很多可有会成功的单从我前面走掉。只有因为我没有坚持到最后，失掉我作为一个专业导购应该做到的销售。

以上是我对于这个月工作做的总结，接下来要对下个月的工作做一个好的规化：(轻、次、重、缓)

1、6月份来了几个新的同事，都是没有接触过服装的新人。先带好新人了解整个店铺的整个运程，最基本的东西一定要学会。然后教导她们关于销售方面的知识，在卖场多进行演练，让她们可以在面对客人的时候不会那么不好意思，多自信一点。观察每个人的特长，调节各人的工作。

2、上个月对卖场的货品款式差不多都认识了，这个月主要看现在的库存哪种类型的货品多，调整主推，减少积货。

**最新公司月度个人总结篇4**

x月份的工作即将告一段落，可能是这个月的天数比别的月都少的原因吧，觉得一眨眼这个月就过去了，回顾一下这个月来的工作，主要是日常工作及\_\_月份的年报工作。

首先说一下日常工作：

1、审核和调整了以前完成的账目，及时改正一些账务上的错误。

2、配合销售部门做好销售结算开票，督促销售货款及时回笼，合理使用资金。

3、根据会计制度与准则结合实际状况，进行业务核算，及时进行记账、登帐、编制各种会计财务报表;做好财务最基本工作，所有账实相符，支出思考合理性，做到出有凭，入有据;在做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

这个月最最重要的工作就是\_\_年度帐的审计工作和统计年报工作。

对于我来说，这项工作给我的压力很大，这个审计过程的顺利与否，直接证明了这一年来我们在财务工作上的成绩，值得欣慰的是，没有什么大问题，只有一些数据需要核实证明一下就能够了，连给我们做审计的注册会计师也夸我们今年的帐比去年的做的清楚多了，基本上没有什么问题了。这对于我们来说就是最大的鼓舞和信心。

再有就是统计局的年报工作，以前的统计申报工作是会计公司负责上报的，我们自己没有接触过这种报表，所以今年的统计年报对于我们来说也是一个挑战，每一个数字都要查几遍，算几遍，不会的，不懂得也及时向统计局商调队的老师请教，在我们的共同努力下最后全部审核透过。

下面是总结的一些关于财务上面的问题：

由于新来的实习生是在年底进入我们公司的，临近年关，所以没有把工作具体的分工到个人，这也就造成了有些事，做完之后没有人整理、记录，甚至出现问题没有人承担职责的现象。所以，在这个月，我们重新分配了一下工作，定人定岗，每个人每一天务必上交详细的工作记录，避免此现象的再次产生。

还有就是做事情粗心，财务工作最重要的就是要有细心，其次是用心，再者就是耐心，如果是因为自己不细心的结果而感到委屈的话，大可不必，只要做到以后耐心的用心仔细对待每一件工作就好了。在那里也对给大家带来麻烦的同事说声抱歉，人总是会犯一些错误，期望大家再给一次机会，让我们慢慢成长起来。

下月公司财务部的重点工作主要是加强对新员工的学习培训，以及完善本部门组织机能，细化各员工工作职责，各项工作资料具体落实到人，定时定量完成，提高部门工作质量要求，圆满完成公司交给的各项工作任务。

新的一月又开始了，财务部还有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，这些就应是以后财务要重点思考和解决的问题，也是每一位安都人如何提高自我、服务企业所要思考和改善的必修课。作为财务人员，我们在公司加强财务管理、规范经济行为等方面还应尽更大的义务与职责。我们将不断地总结和反省，不断地加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

**最新公司月度个人总结篇5**

现在做销售，竞争激烈，不管你什么档次的，这行业都是感觉入门槛低，但是倒闭起来也快，曾经我注意到做的一些经验之谈写的这几句话，人无我有，人有我优，人优我变，人变我快简单的十六个字充分概括了的一个销售策略和方法，三分货，七分卖，每个环节都是显示的那么重要。就这一个月的销售工作做总结如下：

一、人无我有

这句话不难理解，就是说做你的竞争对手没有的，在这个环节上，考验开店人员的拿货眼光和服装趋势的预判能力，这个需结合你开店的地理位置和环境，消费层次决定，你拿货的眼光决定了你和竞争对手的竞争，你所卖的是别人没有的同时又是适合你主要消费人群的货，这样，你做到人无我有，在货上面就可以抢的先机，就有了竞争的优势，在注重自己的销售经验总结的同时，留意你竞争对手的状况同样重要。

二、人有我优

这句话的理解是在服装销售的过程中，出现和你竞争对手出现了同样的款和同样的货的时候，你就需要在你的经营策略上采取主动，不能变为被动，价格战是两败惧伤，在实际的经营过程中，衣服撞版和价格战是常有的事情，这个时候，我们销售衣服的时候必须以我为主，衣服相同，但是销售人的不同可以去改变你的被动局面，想办法在销售环境和氛围去创造一个优化的环境，从你的服务，售后，沟通，销售环境上去解决和处理，让顾客记得你的店，用真诚去销售，用心去交流，让顾客感觉你的店的实在，客人买的舒心，也就对你的店产生好的效应，在竞争中利于不败之地，这个，做好了的话。有时候感觉别人家的衣服便宜，但顾客还是用心的去买和用心的去帮衬你的生意。

三、人优我变

同样，在你进行一个良好的氛围进行销售的同时，或许你的对手也在力求着改变和优化，这个时候，你必须在变字上下好功夫，变的方式和方法有很多，比如在你的服装款式和风格，销售策略的重新调整。

四、人变我快

这点说明在服装经营上面对待所面临的问题要果断，快速，包括你的衣服，在货的流通与销售上要掌握快的原则，特别是女装，店的服装要出的快，换版快，这样，就会更加赢的顾客的进店率。

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！