# 公司月度优秀个人总结

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-01-13

*公司月度优秀个人总结5篇时光如流水般匆匆流动，一段时间的工作已经结束了，过去这段时间的辛苦拼搏，一定让你在工作中有了更多的提升!是时候抽出时间写写工作总结了。在写之前，可以先参考范文，下面是小编给大家带来的公司月度优秀个人总结，希望大家能够...*

公司月度优秀个人总结5篇

时光如流水般匆匆流动，一段时间的工作已经结束了，过去这段时间的辛苦拼搏，一定让你在工作中有了更多的提升!是时候抽出时间写写工作总结了。在写之前，可以先参考范文，下面是小编给大家带来的公司月度优秀个人总结，希望大家能够喜欢!

**公司月度优秀个人总结篇1**

时光飞逝，转眼间，在\_\_已经实习一个月的时间了，这段时间让我学到很多也懂得了很多。来这里的第一天，的领导就和我们说了，你们还没有什么实践经验，所以不管以后你们想进的哪个部门，首先都是要从车间开始的。

在车间的时候，车间主任不要求我们做很多事情，但确实也没什么事情做。主要就是看看图纸和认识电气设备，主要是电气原理二次图，而我们在学校学习的大部分是一次图，突然接触二次图感觉有点那么的陌生，有种云里雾里的感觉。但在这里识图有编辑。个在学校没有的优势，就是我们可以拿着图纸看相对应的已经装配好的设备，这非常有利于识图，一些在学校没见到过的设备在里的都可以见到。这让我感到一台偌小屏柜里面的工程浩大，里面的接线如此复杂，这就蕴含了\_\_的结晶。

后来由于领导的安排，我去了设计部，设计部的责任很重大，车间所有的接线图、原理图、布置图、断面图等等各种各样的图纸都是在设计部出来的，刚去的前几天，部长也不要求我们做什么事，只是叫我看看CAD图，认识下里面的元器件与客户的项目要求，熟悉下一些基本的软件。他们却很忙，整天有忙不完的事情，这个要校核呀，那个还没打印呀!反正他们很忙，我却很闲。

过了几天后，部长开始分配我任务了，主要就是校核图纸。开始找不到方法，主要还是对CAD软件熟悉的程度不高，所以在校核中耗费了大量的时间，一个图纸要看上几个小时，看的头的都有点晕了。但值得我庆幸的是，在遇到困难的时候部长和其他几位同事都会很热情的给我讲解与，他们晓得我刚来做事情很慢，所以从来不催促我做完某些事，让我感觉到设计部是温暖的，\_\_是温暖的。

**公司月度优秀个人总结篇2**

在公司领导的正确引导与支持下，\_\_物业公司工作团队于十一月份正式组建。作为一支年轻的队伍，我们积极响应公司领导号召，开展各项前期准备工作，以便给业主提供高档服务，打造\_\_品牌。现将十一月份主要工作汇报如下：

一、队伍组建：

根据\_\_小区目前所管辖面积，暂定人员编制为：二十人。

二、人员培训：

为了提升我们工作人员的综合素质，给业主提供高档次、贴身管家式服务，打造\_\_物业品牌形象，在新员工入职之初，便依据前期制定的培训计划对各岗位新员工进行系统培训。除此之外，我们特向当地知名物业公司聘请讲师为员工培训。

三、建立健全各项工作流程及表格记录：

为规范我们的物业管理行为，建立健全了入伙、装修等工作流程，并编制了《前期物业管理服务协议》、《临时管理规约》、《房屋装饰装饰修服务协议》、《物业服务公示栏》及一系列物业常用工作表格记录等。为业主入伙及日后物业工作开展做好了充分的前期准备。

四、保安、保洁工作管理：

自十一月中旬，物业公司已正式接管小区安保工作。目前已针对小区现状制定了一系列的保安、保洁临时管理方案。

五、监控及道闸设备安装跟踪：

小区已安装可用监视器三十余个，对小区主出入口及重点部位已实行全方位监控。目前现正根据小区现状布设其他监视器。

小区主出入口道闸系统安装调试，现已正式投入使用。

六、房屋验收：

配合开发部对即将交付房屋进行验收，接管部分房屋钥匙。

十二月份工作计划：

一、与开发部办理钥匙交接手续;

二、为已达到交房条件的业主办理入伙手续;跟踪验房问题的整改维修;

三、建立健全业主档案;

四、健全物业公司各项工作流程;

五、加强员工培训;

六、与供电供水部门协商水电费缴纳方式并办理相关手续;

七、跟踪监控设备安装调试;

八、制定防雪预案、准备扫雪物资;

九、进行保安、保洁日常管理。

**公司月度优秀个人总结篇3**

常说万事开首难，对付刚刚走出校园的我来说，体会得真传神切。尤记得工作第一天，坐在电脑前的我一脸的茫然和稚气，但我从未狐疑过本身的抉择，我相信本身，世上无难事只怕有心人。凭借着本身的尽力和同事们热心的赞助，我慢慢地熟悉了公司的一些产品，对石材也慢慢的产生的浓厚的兴趣，慢慢地，本身无形中对石头有了种敏感度，和朋友逛街的时候会不经意地大呼一声—观，这是\_\_花岗岩/大理石!而一旁的朋友总会大笑说我患了职业病。

一边熟悉产品的同时我会一边开始慢慢摸索着如何去开拓新客户。通过同事的经验之谈以及本身到福步网大量精华帖子的信息搜集，我了解到网络开拓分为两种方法：一是被动的开拓方法，即通过大型的网络商贸平台宣布本身的产品信息以期待客户询盘;另一种则是主动的开拓方法，即通过B2B，各大黄页或是通过俄罗斯的搜索引擎，如Янекс.url输入症结字来寻找潜在的客户。这两种方法缺一弗成，运用第一种方法必要注意的是，要继续地更新本身的信息以便客户在搜索供销商时本身的信息能在首页呈现。而第二种擦姻钪饕的方法，当找到信息量富厚的黄页时便可以把已经写好的开拓信发有针对性地发给客户。

至于开拓信，也是重中之重，因为开拓信写得欠好，给客户的第一印象欠好，便很难获得客户的信任。开拓信不能太生硬，要体现人性化，并力争简洁，紧张信息要用其他颜色标明。，我断断续续已经写了七封不合的开拓信，并通过俄罗斯朋友的赞助获得修正。针对不合的客户，发针对性强的开拓信。并通过记录，隔一段光阴重发一次，对有阅读回执的客户更要增强追踪。

至于发开拓信的光阴也很考究，尤其对大型的公司更是要注意。一般来所，周二至周四的下午为光阴，因为周一客户一打开邮箱会有许多未读邮件，对付有黑色星期一欠好情绪的俄罗斯客户来说，这一天给他发邮件，不必然会去阅读，而周五面临一周的尾声，会有许多零碎的事情去处置惩罚，所以，这一天发邮件也不太明智。不过，对付那种一天才打开一次邮箱的小公司来说，邮件不会多，所以，可以不怕堵车宁神勇敢地随意去发。

秉着多听，多记，多想，多问的原则，以及生存，沟通，学习，积累的信条，工作十二天后开始收到阅读回执，二十八天后开始有客户询价，并主动申请到工厂呆了两天，学到了一些基础知识，初步了解了部分加工方法和包装历程，受益匪浅。

接下来的五个月光阴，我要继承熟悉产品，开发网络平台，争取尽快上手拉到可以耐久互助的客户往返报公司对我的栽培，并继续充足本身的商贸俄语知识，在余暇之余也要增强本身的商贸英语程度。我相信天道酬勤，有志者事竟成!

**公司月度优秀个人总结篇4**

x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

(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，经过观察、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，不断提高，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。

(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)x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)经过x公司介绍，认识高x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)仅有摆正自我的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)仅有主动融入群众，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。

(三)仅有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

(四)仅有树立服务意识，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我

(一)开展常规反省，不断的提高自我的思想认识和知识水平。

(二)经过这样紧张有序的一个月，我感觉自我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。

(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，使自我在思想认识和工作潜力上有了新的提高和进一步的完善。

(四)在日常的工作中，我时刻要求自我从实际出发，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)回顾这个月的自我的工作状况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

所以，更要及时强化自我的工作思想，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我的。

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提高。

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)用心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我，在工作中要不断创新，我相信：在上级的正确领导下，x的明天更完美!

**公司月度优秀个人总结篇5**

偶然的机会我干了淘宝客服这个工作，不知不觉已有月余了，感觉时间挺快的，一坐一天，一个星期，一个月就坐没了。有时感觉挺好的，不用干什么，但又感觉太枯燥了。但学的东西还真是不少的，碰到的人也是十分有趣的，因为买家来自五湖四海的。

上班的第一天，旺旺挂着，可是没有人与我交谈，反复的翻阅资料，熟悉产品，可是好像没有办法记忆深刻，碰到问题的时候还是无从下手。

在做客服期间，我常常会遇到顾客说这个东东能不能优惠，可不可以包邮等等之类的问题，本身我自己也会从网上购物，买东西想买实惠，这个我可以理解，因此能够理解客户的心情，但是我现在的立场不同了，不再是一个购物者而是一个销售者，当然是能在不优惠的情况下成交，想在不优惠的情况下成交，对于这类问题当然不会同意，一旦退让，顾客会认为还有更大余地可以还价，所以，针对此类问题，我觉得态度要和善，委婉的告知对方不能够优惠的。要告诉对方我们所有的宝贝价格都是实价销售，敬请谅解，对于在发货中存在的问题，给顾客带来麻烦的，那就只有赔礼道歉，承认错误，在的客户面前装可怜，一般人都是会心软的.，我也是亲身经历的，不过客户基本上都是蛮谅解的，收到货后就很满意的来告知了。

后来我们就慢慢开始熟悉了一些面料，第一次认识这么多的面料，以前买衣服从来都不知道面料这个词，看着哪样好看就买了，也不会去想为什么一样的衣服价格差这么多呢，现在终于知道了，什么面料好，什么面料透气，有弹性，面料不一样价格也不一眼，现在对店里的衣服都有了大致的了解，也知道了从哪家进的货偏小，哪家的偏大，按合适的尺寸给客人推荐衣服。刚做客服的时候推销出去一件衣服发现自己很有成就感，后来慢慢的用着熟练的语气和方法推销更多的衣服出去，和客人沟通是一个锻炼人的脑力，应变能力，说话的技巧，同时也锻炼人的耐心，要细心的对待每一个客户，让每一个客人兴致勃勃、满载而归。

记得刚来的时候，第一次接触淘宝，觉得它是那么的陌生，但是我相信对于卖衣服肯定不陌生，可是它和想象中的就是那么的有差别，第一次让我们看网页上的衣服，我都快蒙了，衣服满目琳琅的在电脑上滚动，眼睛看花了。

第一天上班时候，店长先让我们熟悉熟悉衣服，熟悉了一些简单的衣服后，让我们看看怎样和客人沟通，沟通很重要，看着店长用着熟练的手法和语气，我不得不呆了，店长和每个客人聊天时都用了“亲”这个词，店长很细心的和我们解释了亲这个词的含义，我们也很虚心的学习了，记下了，我们才刚刚开始接触客服这个行业，很多都不懂，回答点简单的问题都是店长先教我们如何如何回答，时间长了我们也有自己的见解了，先开始的几天店长都会教我们怎样应付不同的客人，刚开始做客服和客人沟通时每句都用上了“亲，您好，”这个词，店长说并不一定每句都要用的上，看你在什么适当的时机用就可以了。

听了店长的建议，发现这样好很多诶，渐渐时间长了，我们自己也能和客人沟通了，如果不懂的问题就在旺旺上询问店长或者其他同事。

时间匆匆，回顾过去的一个多月，真是百感交集。要总结的实在太多了，我一直告诉自己要大力推广店铺，从大量的淘宝店和竞争对手当中让我们的店和产品脱颖而出，被别人搜到，所以做了很多工作，比如和别的店做链接互相收藏发博客发微博发帖子顶帖子写日志以及其他推广，而那些推广都是卓有成效的，我们利用直通车推广、淘宝客推广和分销平台，几管齐下，让我们的销售越来越客观，淘宝客和分销商的加入，壮大了我们的队伍，我们从几个人的力量变成为一个大的销售团队，通过依靠他们的力量我们接到更多的订单，现在他们也开始有订单了。

看着我们店的订单量逐渐增多，真是一种可喜的现象，只要我们多加总结，找到更好的宣传和推广方式，我们一定会销售得更好。而接到更多订单，为公司创造更多利润就是我今后的主要工作目标。

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！