# 个人月度工作总结范文简短(推荐25篇)

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-03-23

*个人月度工作总结范文简短1在竞争激烈的市场中，在两位老总的正确指导下，我公司上半年销售业绩比去年同期有着大幅度的提升，也是公司突飞猛进的阶段，从而也确定了我公司在西南同行业中的地位。现将我公司财务部\_月份工作总结如下：一、公司的销售业绩稳居...*

**个人月度工作总结范文简短1**

在竞争激烈的市场中，在两位老总的正确指导下，我公司上半年销售业绩比去年同期有着大幅度的提升，也是公司突飞猛进的阶段，从而也确定了我公司在西南同行业中的地位。现将我公司财务部\_月份工作总结如下：

一、公司的销售业绩稳居西南地区第一

在两位老总的领导下，作为西南地区的家用、商用、笔记本的分销商，各类产品的销量始终保持稳中有升，今年总计销售\_万元，与去年相比上升\_%，从而确保了公司在这个地区这个行业中的商业地位，为明年的销售起了一个好的开端。

二、公司的内部管理较往年有进一步的提升

在内部管理上，公司的人员结构作了合理的调整和增加，为各部门工作的开展提供了充足的马力，使他们更有充足的干劲为客户服务为公司服务;在人事管理上加强了员工思想素质和业务素质的培训，经过培训是他们的综合素质得到更高层次的提升，从而更进一步的提高了公司的对外品牌形象;在办公设备上，不断的更新设施设备，切实做到了为员工创造了一个良好的工作环境，这样也为他们能更好的为客户为公司服务提供了有力的保障。

三、财务管理工作上

做好财务工作计划，加强财务管理，杜绝一切不合理的开支，增收节支，开源节流。在公司规模不断扩大的这一年，门市的开张，产品的增多，在无形中增加了财务的工作量，对财务工作提出了更高的要求。在应收款、费用及各项开支不断增大的同时，我部门在加强财务管理上制定了一些措施，主要措施有：

(1)严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。在实际工作中做到每周出应收报表，各类流水帐目做到日清月结，与产品部人员紧密配合，积极有效的回收资金，为订单的执行作好配合工作，使各类产品的存储趋于合理化，为销售人员搭建起一个好的供货平台。

(2)各项收支做到帐帐相符，帐实相符，支出要考虑合理性，做好个人工作计划，做到出有凭，入有据，费用报销具有实效性，做到监督有力。在实际工作中，大额报销实行提前早通知，报销金额与票据符合，对于不合理的开支完全杜绝。

(3)公司的利益高于一切，增强工的主人翁责任感，人人为增收节支，开源节流做贡献。明白一个简单的道理，公司与员工是同呼吸共命运的，公司的发展离不开大家的支持，大家的利益是通过公司的成长来体现的。在销售旺季，大家的努力也得到了回报，这是有目共睹的，事实胜于雄辩，这是一个不争的事实。四.坚持以人为本，加强经营管理公司在今年的销售过程中，虽然取得了良好的成绩，但是随着人员的增加，各类费用与开支也在增大，使得公司的利润得不到体现，而且还出现了一系列的问题，那么在市场经济条件下，怎样才能提高公司效益，提高员工的收益，是今年一直以来在探讨的一个问题。

从内部来看，员工的积极性不高，出现了相互攀比工资高低的心理，工作不专心、不敬业，使得部门之间的协调性降低;从外部条件来看，不管是客户资源还是供方给予的支持，公司是具备获得更大利润这个条件的;怎样才能解决员工的问题。

**个人月度工作总结范文简短2**

一个月的工作在眨眼间就完成了，更是让我感受到了时间的快速流走，现在想想这一个月，在工作上也是有一定的小小的成果。特此将11月份的工作做一个简单总结，并汇报如此。

>一、工作认真负责

一直以来都是秉承着认真的态度在面对工作，从来都没有任何一点的松懈，更是在这11月份的工作期间也是感受到了非常强烈的奋斗欲望，自然这这段时期也是有较多的发展空间等着我去努力。在近期我基本上都认真的完成了每项任务，并且我更是有将领导给我制定的每项任务都完成了，自然我也是将工作期间的应该做的事情都完成好了。就我个人来看，我也会感觉到自己有非常大的收获。在工作上的认真也是让我收获到了领导的肯定，这一点是让我感到非常快乐与幸福的一点。

>二、达成的业绩

这11月份都是在为一个下根目录而奔忙，但是也非常的幸运能在整个11月份就将这个项目所结束，这一切都是每位成员共同努力所换来的，更是感觉到非常的开心与满足。这个项目所给大家带来的东西不仅仅只是在公司业绩上的提升，更是在每一个人的能力上的提高，也也是让每一个人都有所成长的好方式。通过这一个月的努力更是让我们每一个人都感觉到生活的幸福之处，也是完全明白自己下一阶段应该要去奋进的地方。自然也是让每个人都明白下一阶段更应该有不断去奋进。

>三、下一步的安排

在已经完成的一个月工作上我也是有献出相当多的努力，对于下一阶段更是会不断去努力，继续去学习，更要去为接下来的工作去奋进，当然对于这样的一份工作来说，我更是非常的希望自己能够在下一阶段有更多更多的收获，而我也是完全的明白自己在接下来的工作是必须要投入全部的心血，更是要努力让自己在工作中去感受不一样的未来。

在接下来的工作中更是要保持现在的激情，完全的投入到12月份的工作中，让下一步的工作可以完成的更好。对于12月份的工作便会更加的重要，临近年底便更是应该要将生活都打造得更加的精彩万分，所以我也完全相信自己是可以将工作都完成好，并且达到我自己的状态。

对于这已经完成的11月份的工作也是应该要去不断的奋进，让自己可以在工作期间去感受更多更精彩的地方，就我个人来说，我更是非常的期待自己能够将接下来的工作都完成好，并且能够让自己在工作上有更好的成长与进步。

>>个人月度工作总结范文

今年几月份调入物业管理处以来，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，下面将八月份个人工作总结如下。

>一、自觉加强学习，努力适应工作

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职责任务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，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，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。我注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地进入了工作情况。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助指导下，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我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、心系本职工作，认真履行职责，做好个人工作总结报告

(一)耐心细致地做好财务工作。自接手管理处财务工作的半年来，我认真核对上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了年度收支平衡和盈利目标的实现。一是做好每一笔进出账。对于每一笔进出账，我都根据财务的分类规则，分门别类记录在案，登记造册。同时认真核对发票、账单，搞好票据管理。二是搞好每月例行对账。按照财务制度，我细化当月收支情况，定期编制财务报表，按公司的要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情况。三是及时收缴服务费。结合实际，在进一步了解掌握服务费协议收缴办法的基础上，我认真搞好区分，按照鸿亚公司、业主和我方协定的服务费，定期予以收缴、催收，20xx年全年的服务费已全额到账。四是合理控制开支。合理控制开支是实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，积极协助管理处主任当家理财。特别在经常性开支方面，严格把好采购关、消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化建议。

(二)认真负责地抓好绿化维护。小区绿化工作是几月份开始交与我负责的，对我来讲，这是一项初次打交道的工作，由于缺乏专业知识和管理经验，当前又缺少绿化工人，正值冬季，小区绿化工作形势比较严峻。我主要做了以下2个方面的工作：一是搞好小区绿化的日常维护。二是认真验收交接。

>三、主要经验和收获

工作半年来，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经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

>四、存在的不足

由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，工作存在以下不足：

(一)对物业管理服务费的协议内容了解不够，特别是对以往的一些收费情况了解还不够及时。

(二)食堂伙食开销较大，宏观上把握容易，微观上控制困难。

(三)绿化工作形势严峻，自身在小区绿化管理上还要下更大的功夫。

(四)做好下半年工作计划，争取将各项工作开展得更好。

**个人月度工作总结范文简短3**

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。

**个人月度工作总结范文简短4**

针对幼儿年龄段生理特征，上下楼梯困难，我班开展了“安全教育”活动，利用课堂教学，日常生活的渗透加强幼儿安全意识，提高了幼儿的自我保护意识。看着日历又掀过一页，感叹时间过的真快，11月份又在手指间不经意的溜走了，回顾11月份总结如下：

一、班况分析：

本月我班出勤率：90%生病率：20%，其中两名幼儿长期病假，宫朝晖和沙俊廷，宫朝晖系体质弱，免疫力不好，至入冬以来未来园，沙俊廷至分班来未曾入园，我班老师与家长一直联系。事故发生率：0，本月教师出勤率毛磊请假一上午，杨继杰请假一下午，刘琳琳请假半小时。事故发生率：0

二、本月我班做了一下工作：

1、组织幼儿拍球并带幼儿参加了拍球比赛，让幼儿感受到了竞赛的乐趣。

2、参与了妈咪沙龙活动。

3、班里两位老师参加了幼儿园组织的首席教师评选活动，并从中得到了提高和锻炼。

4、扎扎实实做好教育教学，尤其是阅读识字和英语，为教学成果展做好准备。

5、针对幼儿年龄段生理特征，上下楼梯困难，我班开展了“安全教育”活动，利用课堂教学，日常生活的渗透加强幼儿安全意识，提高了幼儿的自我保护意识。

6、在家园共建方面，我们通过家访、妈咪沙龙、幼儿观察评价表附以电话沟通、便条、短信息等方式与家长保持联系。

12月份我班将从以下开展工作：

1、做好卫生消毒工作，保证每位幼儿的安全。

2、继续做好家园共育工作，通过教学成果展、哈佛摇篮艺术节活动让家长感受宝宝的风采。

3、做好冬季流行感冒的预防工作。

4、认真备好每节课，努力提高自己的教学水平。

重点工作：

1、积极筹备、并组织幼儿参加“幼儿园嘉年华”。

2、继续扎实的做好教育教学，并积极筹备幼儿教学成果展。

**个人月度工作总结范文简短5**

--月，我们度过了开心的-长假，一晃-月份就要过去了。回顾这一个月的工作，紧张而又忙碌。现将本月总结如下：

一、教育教学工作

我们开展了《快快慢慢》和《红黄蓝绿》两大主题教学活动。通过《快快慢慢》主题中一系列教学活动的开展，幼儿不但了解了车辆、的快慢不同，还知道了在日常活动中做什么事情时动作要快，做什么事情时要慢，从而养成良好的行为习惯。

在迷人的秋天里，我们根据季节特征开展了《红黄蓝绿》主题活动，孩子们通过玩玩色彩游戏，做做七彩花，了解和感知了秋天是多彩多姿的，同时我们还通过树叶贴画、棉签画菊花等活动，使幼儿感知秋天的景象是五彩缤纷的。我们还开展秋游活动，带领幼儿到户外，到大中去寻找了秋天花草树木的变化，在大自然中孩子们更直观、更生动地认知了秋天。结合主题活动《种蚕豆》，孩子们在我们的区亲手种上了蚕豆，期待蚕豆能早日发芽开花结果。

二、卫生保育工作

本月我们继续抓好了卫生保健工作，每天定时做好了午睡室、教室、一些日常用品的消毒工作。幼儿每天来园时做到严把晨检关，为做好幼儿疾病的预防工作，防止幼儿间的相互，降低幼儿患病机率。另外对于长期生病请假的幼儿我们也打电话进行慰问，向家长了解幼儿的病情。

三、家长工作

在家长工作方面，我们利用家校路路通、家访、家长接送幼儿时间加强家园联系的力度，尽量做到家园互动。由于主题需要，我们还请家长为孩子准备秋游的零食和水、蚕豆，树叶等，家长们都能积极配合。本月我们需要丰富角色游戏材料，月底进行了角色游戏环境创设评比，感谢家长和孩子一起收集各种食品包装盒、药品盒，使我们的角色游戏活动有丰富的活动材料。月底我们还根据幼儿表现填好了《宝宝成长录》，使家长能够更加直观、更加详细、更加全面地了解孩子在幼儿园中各方面的表现，以便于家长配合。

回顾-月，它是多彩的，幼儿拥有许多精彩的活动;它是快乐的，幼儿体验到了活动的愉快;它是忙碌的，教师的工作是比较繁忙的;它更是充实的，在这繁忙的工作中，我们也获得了许多。

**个人月度工作总结范文简短6**

一、全方面进行学习，提高自身能力

二、尽本分做好本职工作

我作为普通的员工，我在公司负责的事情都是一些杂事，虽然这些工作不需要什么技术，但是每一件自己要去处理的工作，我都会尽到本分，去做好自己工作的本职，不在上班时做无关工作的事情，领导吩咐要做的工作，我就在规定的时间内完成，不随意敷衍了事，尽量做好，让领导认可本职的工作。我的工作即使在繁重，但是我都会尽力的去做，只为不给公司和领导添麻烦，让自己为领导们的工作分担一部。

三、工作上的不足

X月份里工作上也还是有不足的地方的，做事偶尔会出现不细心的时候，偶尔还会有丢三落四的时候在，这也导致工作出现纰漏，工作不能及时的完成，就是因为在路上来回导致时间不够，所以这一大缺点，造成X月份的工作有很多不如意的结果，因此我会在之后的工作中改过来，让自己在工作上细心，注意自身的不足，并及时改正，以避免造成更多工作上的不便。

X月即将过去，我在本月的工作大部分是好的，也有收获，学习的东西也很多，同时自己工作能力有一点的提高，做事情更加的轻松，能够在接到通知之后有效做好工作，这是我X月份里让我觉得比较好的地方。以后我会在工作上下更多的功夫的，把工作做得更好一些。

**个人月度工作总结范文简短7**

一、以踏实的工作态度，适应办公室工作特点

办公室是公司运转的一个重要枢纽部门，对公司内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，而且通常比较紧急，让我不得不放心手头的工作先去解决，因此这些临时性的事务占用了很多工作时间，经常是忙忙碌碌的一天下来，原本计划要完成的却没有做。但手头的工作也不能耽误，今天欠了帐，明天还会有其他工作要去处理，因此，我经常利用休息时间来进行补课，把一些文字工作带回家去写。

办公室人手少，工作量大，特别是公司会务工作较多，这就需要部门员工团结协作。在这一月里，遇到各类活动和会议，我都积极配合做好会务工作，与部门同事心往一处想，劲往一处使，不会计较干得多，干得少，只希望把活动圆满完成。

二、尽心尽责，做好本职工作

一个月来，我主要完成了一下工作：

1、文书工作严要求

(1)公文轮阅归档及时。文件的流转、阅办严格按照公司规章制度及ISO标准化流程要求，保证各类文件拟办、传阅的时效性，并及时将上级文件精神传达至各基层机构，确保政令畅通。待文件阅办完毕后，负责文件的归档、保管以及查阅。

(2)下发公文无差错。做好分公司的发文工作，负责文件的套打、修改、附件扫描、红文的分发、寄送，电子邮件的发送，同时协助各部门发文的核稿。公司发文量较大，有时一天有多个文件要下发，我都是仔细去逐一核对原稿，以确保发文质量，共下发红文份。同时负责办公室发文的拟稿，以及各类活动会议通知的拟写。

(3)编写办公会议材料，整理会议记录。每个月末对各部门月度计划的执行情况进行核对，催收各部门月度小结、计划，并拟写当月工作回顾，整理办公会议材料汇编成册，供总经理室参考，办公会议结束后，及时整理会议记录，待总经理修改后，送至各部门轮阅。

2、督办工作强力度

督办是确保公司政令畅通的有效手段，今年以来，作为督办小组的主要执行人员，在修订完善督办工作规程，并以红文的形式将督办工作制度化后，通过口头、书面等多种形式加大督办工作力度。抓好公司领导交办和批办的事项、基层单位对上级公司精神贯彻执行进度落实情况以及领导交办的临时性工作等，并定期向总经理室反溃。

3、内外宣传讲效果

宣传工作是公司树立系统内外社会形象的一个重要手段和窗口。今年在内部宣传方面，我主要是拟写分公司简报，做好《\_\_报》协办的组稿工作，以及协助板报的编发，外部宣传方面完成了分公司更名广告、司庆祝贺广告、元旦贺新年广告的刊登，同时每月基本做到了有信息登报。

4、秘书工作。

秘书岗位是一个讲责任心的岗位。各个部门的很多请示、工作报告都是经由我手交给总经理室的，而且有些还需要保密，这就需要我在工作中仔细、耐心。对于各部门、各机构报送总经理室的各类文件都及时递交，对总经理室交办的各类工作都及时办妥，做到对总经理室负责，对相关部门负责。因为这个岗位的特殊性，为了更好地为领导服务，保证各项日常工作的开展，每天我基本上6点多钟才下班。有时碰到临时性的任务，需要加班加点，我都毫无怨言，认真完成工作。

5、企业文化活动积极参与

积极参与了司庆拓展训练、员工家属会、全省运动会、中秋爬山活动、比学习竞赛活动等多项活动的策划和组织工作，为公司企业文化建设，凝聚力工程出了一份力。

面对新的任务新的压力，我也应该以新的面貌、更加积极主动的态度去迎接新的挑战，在岗位上发挥更大的作用，取得更大的进步。

**个人月度工作总结范文简短8**

20\_\_年3月28日入职昆明\_\_以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明\_\_的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解;信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品;朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长!很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长;很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间;在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事!

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我一起去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能进可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是个耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交;看大家从不认识到认识，最后成为朋友;看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情!因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了昆明红聚市场永聚照明店，西南建材城万家灯饰店，景洪孟腊店以及大理佳利三创建材店等经销商，接下来昆明所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，大商汇仍有待开发一二家分销，还有华洋家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

(1)必须养成学习的习惯。销售的第一产品是销售员自我;成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己!

(2)必须具有责任感和职业道德。业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给于我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天!做到责任和职业道德。

(3)善于总结与自我总结。现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。其实业务工作就是一种态度。限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长!

**个人月度工作总结范文简短9**

20xx年即将过去，新的一年即将来临。合阜车队合三组全体员工要继续服从大局，听从段、车队领导的指挥，发扬过去好的方面，改正不足，提高班组标准化作业的质量，顾全大局确保列车安全万无一失，为段、车队各项工作的顺利进行打下良好的基础。

>月度工作总结范文简短（11）

进入到公司实习，而今实习也是要结束了，回顾这段实习的工作情况，我也是有蛮多的收获，自己也是更加的懂得了工作和学习的不同，也是对于正式的工作有了更多的信心和期待，我也是对于这次的实习来做一个工作的总结。

实习，让我明白，工作必须要有一个结果，学习虽然如此，但是如果工作的结果不好，那么这之前的努力其实就会是白费了，只有真的把工作做好了，结果是好的，那么之前的努力才是有价值的。在实习之中，我也是明白，做好工作，是需要我们不断的去尝试，去按照流程来做的，不像学习，学了什么就是什么，工作更加的有一个目的性，只有达到了才行的，而在跟着同事一起做事的时候，我也是学到了很多，从开始的知道工作的流程，如何的去做，再到自己来上手。专业的理论我学了很多，而在实际的工作里面，我还是很多都不懂，同事也是愿意一点点的教，告诉我该如何的去做。

而在工作之中，我也是努力的去把事情给做好，实习的机会我也是要珍惜，毕竟不是每一个同事都是会愿意来教你的，那么有事情做，就要在做的过程中去学到，积累到经验，这样真的工作来了，自己也是能更好的去做好，让自己的能力得到一个提升，而不会是说实习结束，自己没有什么收获，那样的话也是浪费了时间。做事的态度是非常的重要，我也是在跟同事学习的过程之中，更加的懂得，可能能力差一些，但是如果工作态度不行，那样是不行的，毕竟能力是可以通过做事去积累经验，去得到提升的，但是态度却是反应每一个人对待工作的一个情况，只有好的态度，才能把事情给做好了。

实习的结束，也是一个新的开始，我懂得了如何的去做好自己岗位的工作，也是明白在职场上的竞争是非常残酷，压力也是非常大的，需要我们更加努力的去做事情，实习的时候，看在我们还是学生，也是对于工作没有那么的了解，所以给到的压力其实并不是那么的大，但是成为了正式的员工，每一个月都是有目标的要求，也是需要我们去做好的，如果做不好也是会被淘汰的，所以我也是需要在今后继续的学习，努力的把工作给做好，只有自己能力提升了，把事情做好了，那么才能更好的在岗位上立足。

>月度工作总结范文简短（12）

根据10月上报给大区的广告计划及总公司要求配合的系列活动，主推龙腾纪念版，在11月21日的江南晚报上刊登了“东风雪铁龙礼遇天天下，‘发布龙腾纪念版’车型”的软文及龙腾天下的彩色竖通栏，并推出了系列优惠活动。广告刊登后收到咨询电话23个，由于纪念版的限量发行，我们只能对一些用户表示歉意，因此此次纪念版的推出一定程度上吸引了消费者的眼球，取得了不错的效果。另在11月16日的华东信息报就富康车的双冠王作了一次通栏并同时推出了“特惠3+3”的优惠活动，为年未的销售工作作了一定的广告宣传，同时也让更多的消费者对东风雪铁龙品牌的赛车品质加深了解。针对上述两个有纪念意义的活动，我们在展厅的布置上也采用了易拉宝、横幅、吊旗、海报等平面广告手段。

在11月初，我们参加了百安居与无锡交通^v^合举办的“与F1共舞”的车展活动，并进行了交通台的直播，并播报了有关雪铁龙与世界拉力赛的渊源。

在针对大客户的营销活动中，我公司在11月12日邀请了无锡市锡山区区政府即将进行车改的潜在用户前往雪浪生态园进行了深度试乘试驾活动同时在太湖边的桔园进行了采桔的联谊活动，此次活动共有48人参加，意向客户达6个， 到月底实际成交客户4个。

对于老客户，我们此次组织了爱车俱乐部的20部车前往苏州东山举办了摄影自驾游，共有70余人参加了此次活动，活动结束后进行了摄影作品的评比，评比结果将在12月份公布，同时会将参加比赛的摄影作品在大厅内进行展示，并在12月《无锡车市》上刊登相关的广告图片、照片和文章。

本月其他品牌也加大力度，想就年底销售旺季的来临再掀销售高潮，故各品牌的销售政策层出不穷，例如北京现代的伊兰特11月推出了“非常3+1，好礼等着你”(1、享受2年或6万公里内主要保养件免费更换;2、抽取“幸运车主”赴德亲临20xx世界杯;3、试乘试驾，即获赠精美礼品外，另还有购车保险的优惠)，总体价格已经跌破9。8万;千里马大幅度降价，跌幅达6000元;故大多数是通过各种途径进行降价促销以剌激消费者的购买欲。

而我公司通过上述各项营销方案的实施在不断巩固老客户的同时积极走出展厅，通过回访老用户、深度试乘试驾活动寻找其他客户群体，本月共完成了50台车的销售，完成大区下达的任务的69。4%，比去年同期销售量61台减少18%，与10月的50台持平。为了能在12月份完成大区的任务，我公司销售上也实行了联动考核，将11月未完成的指标并入12月份一起完成。另外针对大用户，我们将进一步跟进，与相关单位的车改办公室加强联络，开展各项联谊活动，同时对于大客户制定相应的销售政策，对我公司的各类车型进行有针对性的介绍。

同时提两条建议：

1、应加大广告投放力度，特别是在深度试乘试驾方面。

**个人月度工作总结范文简短10**

1、早餐与拖鞋

天气渐晴，穿拖鞋进入教学区域的现象接近为零，现在我们每天的日常工作主要是对教学区域吃早餐情况进行检查与处理，每天早上7：40之前我们部门各成员会对本系各班级进行检查与巡视，如若发现有出现这种问题的同学，我们会予以登记并委婉对其进行思想教育，防止再犯，并扣除该班级的相应班级评估分。本月部门各成员对早餐情况进行严查，在三月份被查出有早餐情况的同学有几例，在接下的时间里我们依旧会加强工作细致程度。

2、考勤表与班级日志周报表

在上一周因工作调配，考勤表已转至学习部接管。现在我们开始负责班级日志周报表的工作，每周五晚7：00之前我们部员会在经贸系活动室对各班级上交的周报表进行整理与统计，对表上每周出现三次以上（含三次）迟到或旷课的同学我们会将其具体情况打印上交系办老师与相应班级辅导老师处理。本月周报表各班级上交情况都比较及时，旷课人员名单较多。

3、查课

本月纪检部各部员依旧对各班级进行不定时的查课，同时各部员当天对所查班班级纪检委员进行名单核实与登记，于周五晚对本系所有班级查课数据进行校对与整合，本学期这方面的工作做得相当好没有出现一次数据差错，但是本月份经贸系各班级旷课情况严重，为此我们会在接下来的时期对各班级到课情况进行严查！并与各班纪检委员沟通合作，加强各班纪律意识，把旷课情况压制，提升本系到课率。

**个人月度工作总结范文简短11**

六月份眨眼间就已经过去，经过这一个月的辛勤工作，我心中有了一点收获，为了在今后的时间里更好的开展工作，我感觉应该对自己最近的工作做一下总结，目的在于吸取失误教训，提高自身水平，我相信通过不断的总结，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

本月各店指目标按时下达到店，做好重点货品的陈列。每天对销售情况进行分析汇总，同比去年6月本月下滑严重店铺：江三16910元下降30%，导致整个区域业绩下滑的情况主要有以下四点：

1.超市合同到期撤场商铺较多;2进店客流较少;3.连单率降低;4.畅销款七分裤货品到货未及时。同比上升店铺泰二12%，泰一6%，扬四3%，本月本区域总计完成170839元，达标79%。

2.跟进区域各店铺的促销活动“清仓五折起”，发现活动效果不是太好。虽然试穿率较高，但买单率却很低(主要部分顾客觉的价格还是高)。后期公司采取了更大的促销活动“全场三折起”，因为活动力度较大，明显带动了销售业绩的提高，起到了月底冲刺销售关键。

3.对各店铺各项例检进行抽查，发现区域内有个别店铺退仓有遗漏，已按照公司规定对相关店员做出处罚。同时对区域内所有店铺人员进行了相关教育，严格杜绝再次发生内似问题。

4.针对泰州二店出现的丢货问题，本月公司领导针对此次事件提出了相关赔款方案，对此店员们都深刻领会了领导的关怀，对出现这样的问题都感到羞愧，纷纷表示在今后的工作中一定提高自己的责任心。同时公司领导对店员们后期工作中货品问题也给予了相关的指导方案。

**个人月度工作总结范文简短12**

各分部工程完工后，经施工单位自检，报现场监理人员核验，经监理公司核定为：地基与基础分部、主体分部、屋面分部、装饰分部、水暖分部、电气分部、智能建筑分部、通风与空调分部、电梯分部均为合格分部，观感较好，技术保证资料齐全。该工程核定为合格工程。

以上所述如有不当之处，敬请指正。

>月度工作总结范文简短（5）

时间过得真快，一个月的时间转瞬即逝。这一个月，带给我更多的是忙碌与充实，这也许代表了班主任的共同感受。现将\_月份的班主任工作小结如下：

一、养成教育

利用班会的时间，加强对学生的行为习惯方面的养成教育。同时加强学生的自我管理。努力让更多的学生参与班级管理，让学生感到班级的事就是自己的事，而不是教师一个人的事。作为班主任的我，则尽可能少的代替学生去做一些事情。

二、建立班干部队伍

八年级的学生已经有了一定的组织管理能力，一个好的班集体，必须要有一群能起带头作用的好的班干部。开学初，我就组建了班级干部并给他们召开了几次会议，向他们提出要求和希望，促使他们能更快更好地成长起来。培养班干部还真的是非常必要，由学生来管理学生，不仅锻炼了学生的能力，更能在班上形成一股良好的风气。如何让班级干部能一直保持着旺盛的工作热情，这是我在班主任工作中一直在思考的问题。首先，我经常加强对班级干部的思想教育工作，教育班级干部要树立全心全意为学生为班级服务的思想。只有这样，才能从根本上消除班级干部在工作中的倦怠思想。而且定期对各位班级干部进行考核奖励，这样一来，也有效激发了班级干部的工作热情。

三、班级环境的建设

营造优雅的班级环境，班级环境的建设主要是以卫生为主，每天坚持室内外环境以及个人卫生的干净让学生能够在一个干净、舒适的环境下成长、学习，所以，我组织并指派人员监督学生做好每天的值日工作。与此同时，本着全员参与班级事务原则，要求全班同学对班容布置提出建议，最后由班委会成员合作完成。

四、安全教育工作

加强对学生的安全教育工作，做到安全教育知识天天讲，随时发现安全隐患随时提醒。同时做好周末及长假前的安全教育工作，师生共同讨论，在假期，什么是可以做的，该做的，什么是不可以做的，不该做的。如果遇到一些特殊情况应该如何应对等等。

五、家校沟通联系

加强与家长之间的沟通与联系，当发现孩子在学习上出现问题的时候，或者作业完成不好的时候，我就会及时与家长联系，反映孩子学习的情况，希望家长能多抽出一些时间督促孩子的学习。另外，就是当孩子在校期间，如果出现头疼发热或肚子疼等意外情况时，我也会及时与家长取得联系。

以后，我继续本着从小处着手，从小事抓起的原则去开展班级工作。不论是对学生桌面物品的摆放，还是对个人地面卫生的保持，我都严格要求，从严管理。因为，我知道要想使学生养成良好的行为习惯，必须从小事抓起，对他们进行持之以恒的训练。

六、下月工作计划

1、实行班干部轮流坐庄，竞争上岗;师生共议，同树良好班风;

2、制定切实可行的班规班纪;建立班级量化考核管理制度;

3、做到安全教育天天讲，时时讲，事事讲。用心去经营，用心去管理。

>月度工作总结范文简短（6）

入职\_\_的第一天，\_\_总就给我上了一堂课：^v^首先，你要适应这里的环境，人一生会处于各种不同的境遇，会遇到各种困难，那你就必须用最短的时间去适应环境，而不是让环境去迎合你，这是一个起点^v^.

带着这个起点，来到这里、来到\_\_、来到美丽豪华的高尚社区、来到高雅别致、休闲娱乐的会所，来到细水长流的人工湖，走到曲折温馨的林荫小道，我的心情特别舒畅，汹涌澎湃，更坚定了我工作的信心和奋斗的喝望。

青春如此宝贵，我们怎样去珍惜，也注定会留下遗憾，以每个人生命历程的角度来讲，都将经历各种酸甜苦辣，悲欢离合，因付出而收获成长，因承受而不乏张力。相同的命运会有不同的感受，青春的路标，要由自己去选择，无悔的答案，要由自己去总结，工作在脚踏实地的继续，并享受着追求本身以及快乐和进步，我相信在我们共同努力之下，z的明天会更加美好，z的未来会更加璀璨夺目，我们的青春会更加壮丽，无悔的青春，永恒的青春!

抓住今天，迎接新的挑战。生活需要主动，主动就是从时间上超前一步，主动就是从范围上扩大一些，主动就是从程度上再加深一层。人有的时候就是这样，许多事情其实就摆在那里，但是你不去想，不去挖掘，不去改进，就不会获得你本该得到的收益。因此在以后的工作中，我将灵活运用培训所获得的各方面知识与经验，提高自身的工作效率，立足岗位，做好本职工作。

我始终相信，在这么好的环境，在这么好的领导支持下，只要我们努力，就能够做得更好，始终相信，只要我们有永不言败的精神，我们就有信心，态度决定一切，这是管理学中非常流行的一句话，它非常适用于我们工作的表现。同样的岗位，同样的工作，如果我们怀着一种无限的热忱，带着一种积极，认真的态度去做，其结果是不一样的，这将使我们在平凡的岗位上做出不平凡的成绩，使我们在工作中找到一种乐趣。请悲观者收起那不该有的涣散和消极的心态吧!不做那初一、十五不一样的月亮。去做那积极的照到哪里哪里亮的太阳。我们要以高起点，高水平为目标，步调一致，齐心协力，把5S方案确实用到工作当中，争取早日达到星级楼盘，更好为\_\_社区业主提供优质的服务。

>月度工作总结范文简短（7）

12月份，带着朴实的心情回到了裕峰。开始了一段新环境的里程，工作内容包裹着熟悉的和未知的，鞭策着我需要付出更多的努力去学习和挑战。几个月一瞬间过去了，工作在有条不絮的进行着。岁末，每个人都应该梳理过去、筹划未来。此刻，就将自己一年来的工作总结如下：

1.物业服务工作

物业工作主要有新业主一切办理入住事宜、日常报修、投诉处理、收费、基本设施、设备维护，环境卫生、害虫的消杀;有学习培训、有上级部门检查等。催缴管理费及小区公共设施设备问题项目的整改时管理处20\_\_年度的主要工作。结合实际，在进一步了解掌握服务费协议收缴方法的基础上，经过与物业公司各部门的同事通力合作下，一部分工作已经顺利完成。

2.办公室的工作

办公室工作对于我来说也是个工作领域，工作千头万绪，面对繁杂琐碎的大量事务性工作，需要自我强化工作意识，注意加快工作节奏;提高工作效率。主要做好以下两方面的工作：一是资料录入和文档编排工作。对管理处涉及的资料文档和有关会议记录，我认真搞好录入和编排打印，根据工作的需要，制作表格文档，草拟报表等。二十档案管理工作。到管理处后，对档案的系统化、规范化的管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记处理。

3.细致做好管理处财务工作

耐心细致地做好财务工作。自接手财务管理工作以来，我认真核对财务账目，清理财务关系，严格财务制度，做好每一笔账目，确保了收支平衡的实现。一是做好每一笔进出帐，对每一比进出帐，我都能根据账务的分类规则，分门别类的记录在案，登记造册。同时认真核对账单，搞好细致记录。二是每月搞好例行对账。按照财务管理制度，我细化当月收支情况，定期编制财务报表，按公司要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情况。三是合理控制开支。合理控制开支是使实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，积极协助管理处领导的当家理财。特别在经常性开支方面，严格把好采购关，消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化建议。

4.认真负责抓好园区的绿化维护。

当前缺少绿化工人，正值冬季，园区绿化形势比较严峻，主要做到以下两方面的工作：一是搞好园区绿化及设施的日常维护;二是对路面和各个角落的及时清扫和积雪的消除，做好认真交接及验收。

>月度工作总结范文简短（8）

XX超市三月份销售任务万元，实际完成万元，完成比例%；毛利任务：万元，实际完成万，完成比例%。本月重点围绕三八妇女节开展促销活动和期间顾客无投诉，门店安全运营及二楼招商引进等方面开展工作，同时做好各区域应季货品的开发和引进工作，现将本月工作做以下总结：

**个人月度工作总结范文简短13**

一个月的时间总是那么短暂，稍纵即逝。转眼之间，又到月末。回顾本月的工作有值得褒奖的地方，但也存在很多不足之处。本月份宣传部主要围绕中国语言文学系的特色活动汉语言文化周开展系列宣传报道工作，本部门主要负责前期的海报宣传工作，活动期间的拍摄工作，以及活动后期的对活动进行报道等工作。

本月在常规工作方面，本部门协助配合各个部门的各项工作，在宣传通知各方面皆去的较满意的成绩，海报画风更加细腻多变，红白榜也及时地更新在宣传栏上;在博客建设方面，本部门主动从各系部博客中吸取经验，努力打造一个更为新颖特色的系部博客，尽全力地提升本系博客及各班博客的稿件质量，亮化整个中文系的博客，让博客的宣传力度扩大。

在活动开展方面，本月本部门主要针对汉语言文化周活动进行了全方位宣传，即及时向全院宣传活动开展状况。同时，本部门协助文体生活部对活动现场进行布置，努力打造一个有中文气氛的活动现场，让参与学生更加积极，是活动更加顺利地展开。在本系部各个部门的共同努力下，“汉语言文化周”如火如荼地开展，相信保持这样一种积极进取的工作态度，本部门的各类活动会办的更好。

有了以上的工作回顾，相信我部门在今后的工作与活动开展中，考虑问题能更加细致与周全，办事效率也将有显著提高。

**个人月度工作总结范文简短14**

安全工作是提高服务质量必备条件，在接班作业中，保障列车设施设备的安全可靠运行，是为旅客提供良好服务必备的硬件基础。严格执行标准化和安全管理程序化，根据非空车的实际情况，特别针对列车的消防、用火用电设施、旅客人身安全及劳动人员人身安全等高危环节进行把控。强化三乘联检和三品检查工作力度，列车长带头执行，以身作则，杜绝三乘联检和三品检查流于形式，把好旅客上车第一关，门岗执行好三句话，认真执行六字法，把危险品果断档在车门下。列车超员要加强巡视车厢的力度，做好旅客的禁烟宣传，经常坚持清理排查列车隐蔽死角处存在的安全隐患。加强非空车开水供应的监督，满足广大旅客乘车用水的需要。督促列车员认真执行车队的六个一，严格执行好行李架站前调、站后摆整齐，确保安全xx厘米距离的要求，尽力而为的0达到三线一齐的规范和标准。严格落实高站台脚踏板和安全警示带的使用制度，加强高站台车门口的安全宣传。

年未，车队组织进行了消防和应急处理的演练。以及取暖锅炉的电化教学培训，并适应性的做了实际演练，着重强化烧干锅的应急处理及防火的安全注意事项。有效的预防列车火灾和意外伤害的发生。工作中要求列车员认真做好门岗的验票验证，把查睹漏消灭在上车前，防止非空车超员人多拥挤旅客从窗口传票上车，掌握好关键站及时的查睹验票工作，避免列车中有逃票的路风事件发生。摸清员工的思想，逐一解释消防演练长远的必要性，对家庭有困难的员工进行家访，替困难员工排忧解难，用无微不至的关心来感染每一名员工，以点带面，使全体员工的态度得以端正，从而使工作质量得到提高，确保了班组的稳定和各项工作的顺利进行。

强化班组的路风管理。由于本趟车经过南昌、九江、合肥等经济较发达的城市，旅客普遍要求较高，迫使服务质量也必须有相适应的应对措施，以便能够在保障安全和验票睹漏的同时，满足旅客们刻簿调钻的要求。利用班前会理清思想，从列车员的职业道德和责任思想入手，强化列车员的服务意识，提高列车员的服务质量，引导列车员抵御金钱的诱惑，遵守职业道德，杜绝各类路风事件的发生。

**个人月度工作总结范文简短15**

我是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，我对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，我已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于\_\_年与\_\_公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，我积极配合\_\_公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为\_\_月份的销售高潮奠定了基础。最后以\_\_个月完成合同额\_\_万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，我从中得到了不少专业知识，使自己各方面都所有提高。

下旬公司与\_\_公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，我担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，我基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，我立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与我和其他销售部成员的努力是分不开的。

这四月是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的五月中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

**个人月度工作总结范文简短16**

工作，至今仅有一个多月的时间。本人自\_年毕业后就参加了工作，一直在建筑单位从事技术工作，通过工程现场实践工作的锻炼，积累了一定的工作经验，主要得益于项目部领导的关心培养和同事们的热心帮助、谆谆教导，现在已逐步成长为一名合格的技术人员，并且有信心把

建筑公司项目工程部交给的工作按照规范及业主的要求圆满地完成。

作为一名刚加入建筑公司项目部工作的技术人员，我将工作定位为协助好技术负责人的工作和不断的自我学习充实，在参与建设的工程中，除了协助技术负责人编制项目质量计划、施工方案、作业指导书、技术交底，并负责进场原材料的取样送检、工程技术资料的编制，和施工员一起进行现场质量检查，以及施工测量工作。

在工程施工过程中，我一直以积极的心态认真地对待自己的工作，在从事的各项工作中，都能尽职尽责，以求完满的完成工作任务。不要急于出成绩，埋下头来干工作，是我常拿来提醒自己的警言，提醒自己不要好高骛远，而要脚踏实地，多干实事，在实践中检验自己的知识并获得施工现场的经验累积。

工程施工是按照设计图纸把设计师的思想完成从意识形态到实物形态的转变过程，要搞好工程施工，就必须首先熟悉施工图纸，掌握设计师的意图，完成从图纸了解设计意图再回头修订图纸的过程(即完成图纸的施工前会审)，其次要强化对图纸的了解程度，熟悉工...

作为项目部的管理人员，单体楼1#、2#、3#、4#的总楼号长，我注重控制工程的施工质量、与建设单位和监理单位的协调以及班组的管理协调、主动配合安全科完成各项安全管理工作，狠抓材料管理以节约工程成本。主要以下几个方面说明：

1、工程质量管理。

针对望湖城项目的特殊性，故工程质量要求高标准、高起点。施工前期，注重对班组的技术交底，给班组人员在思想上给予重视，在技术上了解本工程的质量和进度、安全要求，为后期施工奠定良好的基础。

4#作为第一个施工的单体，同时结构和2#楼一样，严格要求木工、钢筋工、泥工班组按图纸施工，并且预留下影象资料(照片等)，要求其他单体的班组负责人上来观看，提出自己意见，并且要求其他单体按照4#的要求施工。此措施取得良好作用，也为了后期的施工质量带来的良好的效果。各单体在后期的质量管理上，达到监理单位验收，全部通过，取得建设单位和监理单位的好评。

2、1#、2#、3#、4#四个单体楼的管理。

3、班组的管理协调工作

(1)施工管理员是所内最基层的管理者，既是指挥员又是战斗员，是领导意志、意见的体现，也是基层问题的反馈者，因此更要树立起良好的自身形象，在工作中成为同事的榜样，在感情上成为同事信任伙伴。要求大家加班自己一定第一个到，要求大家树立高质量的标准，所以各个单体在每个隐蔽工程我都全程参加，注重过程控制，对一些质量通病控制的萌芽状态。

(2)关心同事：遇到同事有事,主动帮助替班并组织全班一起关心，慰问，形成一种大家庭气氛。

(3)注重对四个单体的楼号长的培训，在每次的会议上，针对施工配合存在的问题，我尽量使每个同志至少占主导地位一次，以增加其经验，使每个同志都能独当一面，处理各种问题，使整个班组的业务技术水平有了整体的提高。

4、安全管理工作

在工作过程中，主动配合安全科完成施工人员的人员的安全管理和教育工作，在建设单位的几次检查中均取得优异成绩，在第四季度的安全检查上，明确了1#作为本项目的安全管理示范单体。

5、与建设单位、监理单位的协调

作为一个施工管理人员，望湖城项目开工以来，我就注重和建设单位和监理单位的配合协调工作，针对建设单位和监理单位提出的好的建议，自己带头研究落实，取得了建设单位和监理单位的一致好评。

6、材料管理工作

本着节约成本的原则，在实际工作过程中，严格控制原材料的控制，在模板、混凝土、钢筋的使用上，每一分钱都使用在工程上。例如小料钢筋，每层楼施工完毕，注重要求钢筋班组整理收集，在下层施工时全部使用掉。节约成本的思想，落实到了各个班组的行动中，在项目的建设中节约了成本。

7、技术管理

在工作中，对施工技术要求更为严格，在工作的一年中，提出工作联系单37份，为工程的工期起了一定的作用。例如本年度12月份在人防施工中，我主动和项目部领导协商，提出

后浇带改为加强带的施工技术，在得到领导的肯定和支持后，和建设单位、监理单位、设计院多次协商联系，终于达到预期目标，为人防工程的施工抢回了一定的工期。

二、新建工作

在工作上，遇到一些新的工作，我总是积极配合公司、项目部门，在200\_年5月20日的演戏中，积极参与。此次的演习为本项目部取得了良好的口碑和深远的影响。

三、出勤情况

今年我坚持出满勤，无迟到、早退和旷工现象。单位组织的各项活动>都能按时到达，积极参加。

四、思想情况

为了使自己的思想认识，政治觉悟有更大的提高，我积极向党组织靠拢，认真学习党的精神，公司的方针。注意学习新的技术以带到现实工作中来。

五、目前存在的问题和改进计划

在取得良好成绩的同时，本人在工作上也存在一些问题。例如：一些质量通病还是存在的。为了提高工作效率和工作质量，本人在下一阶段的施工中会着重以下几个方面：

1、加强各种政治学习，提高个人修养

2、加强业务学习，提高业务素质，提高工作质量。

3、要创造性地开展工作，多动脑想办法改进工作方法。提高工作效率，在每次工作前做好准备，不打无准备之仗。

4、加强与科所之间的沟通，使领导的监督工作更为深入。

**个人月度工作总结范文简短17**

X月份的工作，我每天的工作都努力按时和按量的完成，没有拖欠过一次工作。认真的坐在自己的办公桌前工作，尽职尽守的在自己的岗位上做着工作，如果没能在时间范围内完成的，就加班加点的去做，直到把当天的工作都做好为止。作为一个员工，每天的工作都是做的差不多的，所以为了让自己在这份工作上找到乐趣，我每天都把工作当成新的做，把每天的生活都当成新的过。

虽然在X月的工作也出现过一些错误，但是在领导指出之后，我都努力的改正，并且进行深刻的反省，以及总结过错，把做错的地方标记出来，放在自己的办公桌上，时刻提醒自己下次不再犯这类的错。我作为公司的一员，我有义务维护公司的名誉和利益，所以对于自己的工作，我总是以公司为主，努力团结众人，共同维护公司的秩序，遵守公司的制度，为公司的建设去努力，把工作做好。

整个X月，我不断的学习和改进自己，平常的工作中有问题，如果自己不能解决，我会积极的询问旁人，尽可能的在当时把问题解决了，不把问题留到后面或者第二天。我热爱学习，更喜欢去提高自己，所以X月也努力的去阅读与自己工作有关的书籍，学习专业知识，参加公司组织的培训，努力的提升自己，让自己的能力能够不断的提高，这样就能在公司有更长远的发展，更有利于自己帮助公司的建设。

工作中的不足，我会一一的记下来，然后在后面的工作过程中一步步的改进。目前在工作上的不足主要是做事不够细心，总是时不时的丢些东西，造成工作无法正常进行，也因此耽误自己和他人的时间。所以在X月份我会努力改掉自己这个毛病，在工作中更加的细心。

过去一个月我的工作已经结束，未来将迎接新的一月工作，我知道挑战一定不少，但是我无所畏惧，因为明白前面再大的困难，也将有一天能够解决，我现在要做的就是把眼前的工作做好，尽自己所能把本职做好。

**个人月度工作总结范文简短18**

在厂行政领导分工中，xxx安排我分管经营工作，主管财务、劳动工资培训、公安、福利等科室。面对比较陌生的业务，我边学习边工作，边工作边学习，一年多的工作中，既有苦，也有乐；既有成绩，也有不尽人意之处。我非常重视组织给予的机会，竭尽全力，兢兢业业地工作，以回报组织和广大职工对我的信任。在全厂经营形势非常困难的情况下，也较好地完成了公司下达的经营指标。现就自己一年多来的学习、工作等情况做以总结和剖析，向在坐的各位领导和同志们做以汇报：

第一部分主要工作成绩

一、财务管理

是企业管理的一部分，是有关资金的获得和使用的管理工作，关系到企业的生存和发展。所以，上任伊始，我就抓紧学习财务知识，寻找内部控制的薄弱环节，堵绝各种漏洞。先后多次带队对各车间的库存进行了盘查，摸清家底，进行目标成本管理，xx年1月，组织人员深人实际，收集资料，历经一月，编制了加工车间主要产品的目标成本，以此，对生产成本进行控制。

12月份，今年8月份两次带队对各单位帐务进行了检查，对存在的问题进行纠正，年初亲自起草制定了《xx关于现金管理的办法》，堵决了小金库的存在。严格执行差旅费、材料费用等的报销制度，堵决弄虚作假。今年6月份，安排xx重新对全厂的固定资产进行了认真核查，规范了管理。通过以上等方面的努力，使我厂的内部控制工作更加有效，财务核算工作更加合理、真实、可靠。

二、受xx委托，从xx年8月份开始，对xx“三项制度改革”进行调研。

先后带队考察了公司内外改革、改制多家单位，组织人员起草了《xx改革实施方案》。按照公司十届三次职代会精神，今年2、3月份与公司相关处室共同协商，完善了该方案，并获得批准。7月份率精心安排，周密布署，取得了较好的结果。

三、主持制定了《xx经营责任制实施办法》。

进一步完善了以经营责任制为中心，责、权、利相结合，按劳分配，绩效优先，兼顾公平的经营责任制考核体系，有效发挥了经营责任制的杠杆作用。

四、重视职工技能培训。

从xx年8月到今年8月，共组织举办了电工、管工、焊工、司炉工、锻工、泵工、化验工、铸造工等培训班，培训人员xx人，奖励xxxx人，降岗xx人，促进了技术工人技能的提高。而且我厂也荣获了xx职工培训先进单位称号。

五、在“xx”肆虐时期，按公司要求，及时组织抽调人员，设立检查站保护水源并经常检查督促此项工作，圆满完成了任务。

六、协助xx开展xx户搬迁和周转房、腾空房处置等工作，并负主要责任。

此项工作时间长，任务重，焦点多，矛盾大。为了搞好这项工作，近一年来，多次召开专题会议进行研究部署，经常深入车间、单身楼、家属区了解情况，解决问题，平息矛盾，克服了诸多困难，使我厂此项工作开展的比较顺利。

七、加强劳动纪律管理，从xx年7月份开始，全厂干部、职工实行挂牌上岗，并制定了《xx劳动纪律管理办法》，并不定期对各单位进行检查，极大地改变了干部、职工的工作作风。

第二部分工作剖析和自身剖析

（一）工作剖析：

在一年的任职经历中，虽说尽心尽力，但也有许多不尽人意的地方值的我去反思，去不断地改进。

1、xx亏损xx，虽说是由原材料质量问题引起，但我在查库工作中没有及时发现，特别是去年的潜亏转移到今年，给今年的经营工作带来了很大的负面影响。我应负很大责任。

2、《经营责任制实施方案》由于考虑市场变化及其他不确定因素较少，因而造成一些车间的经营情况与预期的结果出人较大。

3、职工培训投入大，效果不很明显，投人与结果不对等。虽说与大环境有关系，但主要与培训缺乏创新，方法单一有关，需要下大力气进行改进。

4、xx改革后，没有及时抓劳动纪律，最近，全厂劳动纪律有所退步。

（二）自身剖析：

我分管经营工作，管钱、管人、管事。可以说利在手中，但我深知“贪欲一开始，就意味着要在牢狱中去终”。所以，我时刻严格要求自己，管住自己的手，管住自己的口，管住自己的腿。廉洁自律，秉公办事。自身不断加强学习，以提高管理能力，业务水平，能紧密联系群众。深入实际，大胆工作。但“金无赤金，人无完人”，我自身还有许多缺点，需要在以后的工作加以克服，不断提高自己的素质和能力，更加自如地干好本职工作，使xx的经营工作上台阶。

第三部分建议、意见和今后工作努力的方向

1、建议、意见

在xx改革过程中，我们也听到了不同的声音，我认为这很正常，改革就是破旧立新，就是要改掉束缚生产力发展的生产关系，树必要打破旧的思想观念，旧的利益关系。市场经济日益趋于成熟，而我们的观念不改变，我们的机制、体制不创新，只能生存于一时，不能生存于长久。改革是大势所趋，时代所迫。为了机电修配厂的生存，发展，各项改革应稳步向前推进。

2、今后努力的方向

继续加强学习，提高自身素质，不断适应环境的变化。加强道德修养，拒腐防变。踏实干事，老实做人，努力做到让组织放心、职工满意、自己心中无愧。在其岗，谋其事。干好本职工作。谋求xxxxxx经营工作的健康，稳步，有效开展。

**个人月度工作总结范文简短19**

在知道我成为上月销售冠军的喜讯的同时，也传来了一个坏消息，我的主管由于家庭的原因辞职了.我在我主管身上学习到了很多，而且也是他一直在鼓励着我，他离职了，是否会影响到我的表现呢?

后来自己想了想，能教我的，他都已经教了，剩下的，也都该由我自己去领悟了.而且，只有离开了他的光芒，我的光芒才能显露出来.那么这个月开始，就是我发挥的时候了.

成绩：主打产品基本保住了第一，但其它产品由于费用兑付不及时等原因销量普遍下滑.

>月度工作总结范文简短（10）

20xx年已经接近尾声，在这岁未年初之季。对即将过去的一年进行一次全面的，系统的总结。既是对过去一年工作的回顾，也是对新的一年要面临的各项任务的展望。在20xx年的工作中，合阜车队合三组认真贯彻和落实段和车队各项文件的要求，严格执行两纪一化，深化路风、班组管理、标准化和规章等各项制度的严格落实。在段和车队领导的关心和帮助下，全体员工共同努力下，合三顺利完成了各项工作任务，并得到了段和车队领导充分肯定和表扬。当然，在成绩面前还存在着不足，急需在今后的工作中提高和改进，并总结了20xx年的工作概况。

**个人月度工作总结范文简短20**

时光飞逝，转眼间在宜通工作已有一月有余，回顾这一个月的工作，虽然时间短暂，却是感触很深，收获颇丰;同时也发现了许多自己的不足，让我不断的反思、进步。这一个月在领导和同事们的关怀和指导下，我从最初对公司、产品及业务一无所知到现在基本了然于心，而在这个过程中最让人庆幸的莫过于能够结识这么一群可爱的同事们。下面我就对这一个月的工作从两个方面进行一个简单的总结。

1、工作任务方面

来到公司之后，尤其是作为一个销售人员，最当务之急的莫过于尽快的熟悉公司的产品以及各种业务。可能由于在上家公司养成的坏毛病，我一直处于一个拖延的过程，对自己的要求并不那么严格，这个过程中特别感谢贾昆贾总对我的严格要求，让我在工作过程中能够时刻的保持紧张感，将压力转化成主动学习的动力，从而快速的熟悉公司的产品、业务。

在贾总培养我们的过程中，他很善于调动我们的积极性，同时能够把我们需要了解的东西非常生动的传授给我们，在这个布置任务—培训讲解—个人演练—集中考核的过程中，我和一起来的同事快速的熟悉了公司的各种产品以及业务，同时我们也看到了贾总的能力，更加坚定了跟着贾总的脚步往前走的想法。

我已经学习了调度系统的配置、产品终端的参数及配置、整体系统的操作、竞争对手的优劣势以及各个行业的业务知识，大致能够结合行业的业务知识进行系统功能的讲解，当然，作为销售人员来讲，与客户面对面的交流才是最重要的，我需要把目前学到的东西灵活的运用到各个场景中，后续的就是需要更多的跟客户进行实际接触，在实战中不断的完善自己，希望能够尽快为公司创造效益，实现自己的职业目标。

2、公司文化方面

从最初的面试到这一个月的学习过程中，周围同事们的乐观、包容与公司和谐如家庭般的工作氛围一直是让我印象深刻的。在入职当天，人事部门就组织了关于公司文化及发展历程的培训，通过培训，我也大致了解了公司的业务方向，认识了各个部门的领导，这为我之后快速的融入整个团队打下了坚实的基础。

在这一个月的学习过程中也感谢我的导师秦昊，以及公司的各位同事们，感谢他们尽心尽力的帮助我们解决遇到的各种问题，同时积极主动的帮助我们学习各种知识。进入公司这一个月，我最大的感触就是公司的上下级界限没有那么严格，除了在布置任务时，其他时间真的是可以跟领导像朋友一样聊天的，这在之前的公司简直是不可想象的，而且作为公司的一员，我们可以直接参与到部门甚至是公司的决策会议中去，虽然我们很少提出什么好的\'建议，但是这对我们的发展都是很有利的，我个人来讲特别喜欢这一点。

同时公司的文化氛围是比较浓的，虽然我来的时间比较短，但是通过我们的“今日宜通”就能看出公司真的是人才济济，在这方面我还需要加强学习，争取早日追上大家的脚步。进入到宜通之后，我所感受到的优点远不止此，但是与此同时我也感觉到部分同事工作的积极主动性并没那么高，在这方面还是有提升空间的;另外可能我们来的时间不长，所以感觉公司集体性的活动并不多，也希望公司今后能够更多的安排一些集体活动，不然感觉跟大家的交集除了工作就没什么别的了。

总之，能进入这个宜通这个大家庭，我深深的感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为公司工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，更好的为公司工作。接下来的日子里，我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，与大家齐心协力，保障公司能够快速发展、蒸蒸日上，与公司一起走向美好的未来。

**个人月度工作总结范文简短21**

紧张且充实的七月份马上就要过去，在九月份哥兰公司质检部的主要工作是协助车间完成了龙崮煤矿、和谐家园的订单完成检验。质检部员工认真执行质量管理体系，保证了质量管理体系的正常运行。在这个月里主要检验了以下几道工序;原材料到货、钢管焊接、半成品酸洗和钢管防腐处理及包装。在检验过程中质检部共发现了以下问题，并及时提出，督促责任人改正。

>一、焊接工序

1、焊接过程中焊瘤飞溅过多、过远，给修磨工序带来难度影响生产效率。

2、抽检焊接成品打压试验出现焊缝渗水情况，直接影响产品质量，和产品使用周期。

>二、处理意见及改正方法

1、针对焊瘤过多过远情况，我及时发现并通知焊接班长与其交流沟通后发现是焊接工人的手法和焊接电流有直接关系，班组长立即通知焊接工人调整了焊接角度与合适的电流后杜绝了此类情况的发生。

2、发现打压试验中个别焊接完成后的钢管出现焊缝渗水情况后立即通知了焊接班长及当班的焊接工人过去一同查看原因，最后发现是管内焊缝连接处过浅过窄，焊缝未能填充满，导致了漏水情况发生，发现原因后焊接班组立即调整了焊接方法，之后又对经过调整后的钢管进行抽检打压，没有此类情况再发生。

>三、八月份工作想法

七月份目睹了哥兰公司源源不断的订单和蒸蒸日上的业绩，八月份注定又是一个充满各种挑战的月，相信质检部的工作在十月份将更加忙碌和紧实。当然，质检部员工不会因为任务的增多而放松对质量的要求，质检部会在满足于质量要求和生产效率的情况下，积极主动协助公司完成各个订单，坚决杜绝不合格品的流入和流出，加强对特殊工序焊接、防腐的检验力度，坚决贯彻执行质量管理体系。同公司齐努力，共发展

**个人月度工作总结范文简短22**

我考虑到了自己的情况，还是需要去积累经验的，我还是需要得到足够多的提高，我也感激个人能力的提高，我也一直接触到了自己各方面的细节工作，感激周围同时的认可，总结之下我还是深有感触，平时的工作当中还是很有动力的，我遵守公司的各项规章制度，得出的结论就是不断的落实好自己的本职工作，总结之后我确实是应该要对这份工作负责，我一直都感觉自己个人能力还是很有动力的，相对上个月的工作，这个月来的业绩也是提高了20%，实在是很有意义的，我认为这对我还是非常感触的，现在我需要对个人能力还是需要去积累这方面经验的。

这一个月的时间很快，我觉得自己每天也是比较充实的，也和同事们请教学习到了很多知识，深知作为xxxx的一员就应该要有足够好的态度，但是我依然认为自己在业务能力上面有所欠缺，和客户的交流的时候，有时候也会回答补上来一些问题，这是对业务流程的不熟悉，我认为这对我还是一件非常重要的事情，包括在平时的工作当中，我的基础还是不够扎实，所以在这一点上面我还是应该要认清楚自己的方向，我的基础还是有待巩固，所以我也会继续去做出更好的成绩来，以后做的更加认真的。

下个月的工作，还是需要继续自己去做好的，在这方面我还是应该要认真的规划好的，这对我的学习成绩还是有待提高的，我下个月的目标是拿到团队的业绩冠军，这个月我是季军，人都是需要不断进步的，所以这是需要去认真规划好的，我需要对这份工作负责，去阅读更多与自己的工作相关的书籍，掌握一个好的技能是非常重要的，所以我也一定会认真做好自己分内的职责，这也是毋庸置疑，这个月来的工作也是比较忙碌的，我也会吸取更多的经验，提高销售业绩，保持一个好的心态，当然自己的本职工作更加要负责，让自己和客户交流的时候，能够回答好每一个问题，不断的熟悉自己的业务流程，做一名优秀的xxxx员工。

**个人月度工作总结范文简短23**

我自6月底被单位选派到何家沟村担任党组织第一书记以来，积极配合康乐县委县政府、康丰乡党委、政府的工作部署，团结、带领村两委班子致力于全村脱贫发展，在短短的一个月工作过程中发现一些问题，现将7月份工作总结如下：

>一、何家沟村基本情况

何家沟村属康丰乡的一个行政村，下辖4个村社，全村共184户，总人口759人。全村耕地面积650亩，建档立卡户39户，198人。

何家沟村位于大干沟流域沟壑纵横的山梁上，属干旱山区。土地贫瘠、基础设施落后、农作物产量低、生产方式粗放、品种单一。村通社路均为土路，部分农路农用车不能通行，村民住房多为土坯房。

>二、工作完成情况

1、走村入户了解贫困户生活、生产情况。

一是按照脱贫攻坚工作要求，对未脱贫户的实际情况进行再核实，切实做到“识别精准”；二是讲政策，拉家常，了解群众需求，拉近干群关系，提高群众满意度；三是踏实开展“为民办事”服务，建立台账，帮助马瓦来时等人解决实际困难；四是为确保20xx年脱贫的建档立卡户顺利通过市验收，多次入户走访在家的贫困户、电话联系外出打工的贫困户，尽可能详尽地了解贫困户生活状况，及时解决贫困户困难，消除其顾虑。

2、及时完善脱贫攻坚相关资料。

一是进一步完善第一书记相关工作资料；二是积极协助康丰乡党委政府、何家沟村两委完善脱贫档案资料，按照“一户一策”的要求为全村39户贫困户建立脱贫档案，及时补充、完善了明白卡、帮扶手册、帮扶台账等相关资料；三是积极协助联系领导，为迎接“六个一”帮扶工作检查做好准备。

**个人月度工作总结范文简短24**

一年又匆匆而过，在公司及车间领导的关心帮助下，经过不断的实践，在错误中不断摸索、不断成长。我在经验积累、管理水平和自身素质方面有了一定的提高。为明年更好的进行管理，也为能够为公司创造更好的效益。现对今年的工作总结如下。

一、向管理要效益，紧抓安全生产。

没有安全就谈不上效益。针对此，我严格按操作规程操作，时时牢记安全注意事项，杜绝睡岗、聚岗、脱岗等违规违纪行为。如车间各发酵罐都属于压力容器，高温高压运行已发生烫伤、碰伤等事故，而且下罐操作易发生高空坠落。窒息等事故，打碱操作等这都存在着很多安全隐患。所以，我了解它们的基本情况和性能后再操作，且要不断提高安全意识，做到“在岗一分钟，安全六十秒”，把安全隐患消灭在萌芽状态，防患于未然。

二、向管理要效益，提高员工工作效率和设备利用率。

工作中，我时刻注意思想动态，及时做好思想教育工作，积累管理经验，结合制度科学管理，以提高凝聚力和工作效率。并努力做到知人善用，让每位员工都在最适合的岗位上工作，“能者发挥所长，健者不遗余力”，低投入，高效率地做出更好的成绩。

三、向管理要效益，确保产品质量。

没有质量保证，产量再高也是徒劳，相反，还可能给企业带来巨大的损失。为此，我严格执行车间分等级的质量管理制度，奖罚分明，以促进员工努力钻研业务，提高操作水平，确保消毒发酵的各项指标均在合格范围内，保证操作的无菌。

四、向管理要效益，努力做到物耗低。

我要求员工消毒时时刻注意阀门开度;堵塞一切“跑、冒、滴、漏”现象;节约用水、用电、用汽以减少浪费;加强设备维护，以确保设备正常运转;严禁浪费以做到降低生产成本。另外，我还加强对现场的管理，把现场管理贯穿于整个管理工作之中，以提高工作效率，确保安全生产，保证生产有序进行。

通过今年的管理工作发现自己存在着很多不足，工作时经常凭着自己以往的经验，对员工的思想未进行太多的沟通，使员工对安全及自身修养方面不关心。平时关心的大多是工作完成情况，对其他事情缺少足够的耐心。另外与其它班组间的配合不协调，对不是自己管辖的工作热情不是太高，班组间计较的东西太多。

**个人月度工作总结范文简短25**

20XX年11月我加入了鑫宇豪，这是我在鑫宇豪工作的第一个月，到现在时间虽然不长，但在领导的指引下学到了很多行政人事方面的知识，在这之间也犯了很多错误，幸运的是都在领导以及同事的帮助下顺利完成了工作。

我很自豪能加入鑫宇豪这个团结向上的集体，虽然大家所处的岗位不同，工作内容不一，但大家都为了同一个目标而努力，那就是怀着道德智造、服务致胜、感恩回报的经营理念，把杨中记百姓百亿百年的精神传到每家每户，以优质的服务鼎力于桶装水行业。要达到这一目标，需要各部门共同努力，人资部更应该与各部门做好配合，支持各部门的工作。在本月，人资部与各部门互相配合有条不紊的开展各项工作，得到了大家的支持与鼓励，为了总结经验，继续发扬成绩的同时也为了克服工作中存在的不足之处，下面我将对人资部工作进行总结，恳请领导批评指正。

>一、11月份工作总结

（一）工作回顾

公司现有人员状况：公司现有在职人员45人，其中企管部1人，综合部13人，业务部28人，市场部2人，大客户部1人。

（二）人事档案管理做好内部资料保管工作

根据公司每月的人事变动情况，整理人事档案管理规定，做好内部资料的保管，保障每位入职员工个人信息不泄露、不丢失，每周更正员工花名册、人事档案，保障数据准确无误以便随时调配与查找，做好人力保障工作，工作总结内容如下：

1、11月份应聘人员有40人，新入职员工有7人，分别是：综合部人资专员王华华，财务部库管卓晓辉，客服部话务调度员冯丽玲，运营部水递业务信息员周恩泽，推广部品牌推广员裴殿强，销售部销售业务员郭清山，业务部业务内勤庞君兰。在新员工接受培训期间，让新员工尽快熟悉企业文化、品牌与产品知识，加深员工对企业的认同感，融入鑫宇豪团结的气氛中，为新入职员工办理入职手续，及时进入工作状态。

2、11月份离职人员有1人：综合部人资专员卫文杰。收集反馈离职员工离职的原因，做好离职前沟通、离职手续的完整办理，避免公司财产、声誉受到任何损害。

3、对员工档案进行整理，严格与各部门实际在职人员进行核对，建立和完善公司员工花名册、人事档案明细等。

11月份在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的管理、扩展和效益的目标上，人资部紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项任务目标作出积极贡献。

>二、12月份工作安排

12月份主要以科学化、规范化、正规化、人文化进行体制改制：

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！