# 个人工作月度总结

来源：网络 作者：梦里花落 更新时间：2024-01-08

*个人工作月度总结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个人工作月度总结，希望大家能够喜欢!个人工作月度总结1昨天咱们正在那里...*

个人工作月度总结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个人工作月度总结，希望大家能够喜欢!

**个人工作月度总结1**

昨天咱们正在那里举行零碎综治任务和安然建立宴会，宴会的次要形式是转达全区社会任务宴会物质，20\_\_年综治任务和调度安排20\_\_年综治任务，进一步一致思维，明白使命，坚决决心，为建立融洽城堡和促进锦州的片面复兴营建优良的政法条件。

是由于消费中熔胶一直把热能带走，形成熔胶有余，胶粘度大，活动性差，使货物缺胶。

一、用度利润范围的治理

1、标准了库藏资料的核计治理，严厉掌握资料库藏的正当储藏，缩小资金占用。构建了资料领用政策，改观了本来没有管能否需求、没有管那个单位运用、也没有管购进的单位多少，都正在购进之日起一次摊销到某一度单位来核计的依稀利润。

2、正在本来的根底上细划了利润用度的治理，增强了运载用度的名目治理，分类的打算每辆车实践耗费的用度名目，实正在体现每一辆车上期的运载利润。为运载车辆的绩效治理需要参考根据。

二、出纳根底任务

(1)仔细施行《出纳法》，进一步对于财务人员增强财务根底任务的指点，标准记分凭据的编制，严厉对于原始凭据的正当性停止审查，强化出纳档案的治理等。对于一切利润用度按单位、名目停止归集总结，月终将单独用度停止摊派结转表现单位效益。

(2)国度财政单位对于柯莱公司的财务头衔评定还是第一次。咱们正在无任何后期预备的大前提下，骤然承受审查，但长宁区财世局还是对于柯莱公司财务根底治理任务寄予了确定。给柯莱公司的财务头衔分数也是评定组有史以来，评给满分的一家公司。

(3)按规则工夫编制本公司及团体公司需求的各品种型的财务报表，及时申报各项税金。正在团体公司的产中审批、年初预审及财政税务的审查中，踊跃合作有关人员任务。

三、财务核计与治理任务

(1)按公司请求对于分公司以及停业点的支出、利润停止监视、审查，制订呼应的财务政策。一致核计口径，日常任务中，及时沟通、亲密联络并留意对于他们的任务提出些指点性的看法，与各分公司、停业点的核计单位构建了优良的竞争联系。

(2)准确打算停业税款及集体所得税，及时、足额地缴征税款，踊跃合作税务单位运用新的税收申报硬件，及时发觉违反税务法规的成绩并予以修正，维持与税务单位的沟通与联络，获得他们的支撑与指点。

(3)正在轻松的任务之余，增强团队建立，制造一度业务片面，任务热忱低落的团队。作为一度治理者，对于上司充足做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充散发挥他们的客观能动性及任务踊跃性。进步团队的全体高素质，建立起开辟翻新、务虚高效的单位新抽象。

**个人**

**工作月度总结2**

一、素质提升：

自觉加强理论学习，提高个人素质。在学习中我认真听取经验，仔细记录，并在活动后的空余时间认真思考推敲，有目的的在班中进行一些尝试。如：怎样用电压法调试，怎样用电阻法检测。怎样看懂系统图纸，原理图纸等。

在工作中，我认真投入，认真学习。我感到人人都是我的师长，我能学，要学的东西还很多。如：怎样用软件编写程序，以及应用到设备上。电气该用什么型号的设备达到最好的效果。

二、工作内容

8月里，主要是对工程的学习深入认识(设备的图纸，系统的原理，工程软件的知识及应用)，为以后的工作打下坚实的基础。在东滩的项目售后服务中学习了实践调试经验，如何用电压电阻法进行调试，同时使自己的实践能力在理论的知识上得以提升。

与此同时更加熟悉了设备的系统原理及工作原理，使工作水平有了长足的进步，自己能调试了一些简单柜子，开创了工作新局面。在空余时间，我会阅读一些自己订的杂志，去图书馆翻阅、网上查询有关相关资料，购买与职业有用的各类书籍观看学习，我深切的感受到学习对自己的帮助确实很大。是的，作为一名电气自动化人员，我在工作中无意中会考虑不周显得毛毛糙糙，不甚妥当。当意见、建议来临时，现在的我不再不悦，不再拒绝。而是以更高的要求来要求自己，努力告诫自己：换个角度静心仔细想想如何能的好一些。

三、存在不足

在深度和广度上还需继续下功夫，在自动化方面上还显得稚嫩。工作中不够大胆，实践能力还不够强，所以我会经常看看自己的不足，经常总结，通过自己的努力一点点的去改掉，从各方面提升自己的能力。我将在未来继续多学，多思、多试努力把工作做的更好。

**个**

**人工作月度总结3**

四月的税改给五月的行情带来了无限的期望，毕竟，大盘这几个月的走势有些太熊了。行情似冰，可我却没有停下手上的工作，我开始带起了自己的团队，也开始找到了不一样的酸甜与苦辣。

年后的两个月，我承认我与客户之间的沟通少了一些，一方面因为市场的持续冷淡。我了解大家的心情，虽然在下跌的过程中从未间断的给大家做出提醒，但是收效甚微，好多人都是抱着07年持股才能挣钱的心态坚守到了现在，换来的却是市值拦腰斩半的惨痛代价。另一方面，我一直在有条不紊的进行着营销团队的管理工作。

首先，从08年的2月18日开始的有奖开户活动告一段落，这一次的活动依然是公司统一在全国范围内开展的，而且营业部还制定了对营销团队开发客户的奖励方案，对银行网点银行员工介绍客户的奖励方案。我首先的工作就是统技所有的数据。在这次活动中，截止到5月1日，所有营销代表8名开户数共计199户，其中有效户100户，入金量472，7829元，在统计完每一个营销代表所开发客户的情况后，与经理核对，我又将银行员工介绍的客户挑选出来，按户进行现金奖励。其中，奖励的发放工作已经和经理共同发放完毕。

因为客户经理的离职，我去了农行进行驻点工作。在那里，我也深深的体会到了一名营销代表的内心感受。其实营销就是一种沟通，沟通的方式，沟通的时宜都需要自己去把握。尽量将客户对自己的反感程度降至最低，这样才能把握机会，让他乐意接受我们的产品。然而大家在沟通上或许表现的并不是很到位，有自尊心方面的原因，有性格上面的局限，有节奏上把握的不准，所以很多人并没有去有效的沟通，可能与之交流的仅仅只是一张无声的宣传单。有了这次的经历，再有自己的思索，因而也在后来交行的驻点工作中切实用到了。

服务部新入一名营销代表，培训工作开始了。除了每天下午对她进行基础培训之外呢，我想，我更多的是在向她传递我们这一行所需要的职业操守和对工作的态度。在每一次接听咨询电话，在每一次接待客户的工作当中，让她正真意义上的理解自己的工作是一种服务性质的工作。后来，我还单独带她进驻交行。和她分享我工作上的一些心得：什么样的客户有潜力，什么样的客户不值得去发掘，什么样的年龄层客户我们需要等等，在这些时间里，除了传授，我也通过了实践掌握了很多更深更实际的方法。

应全营业部号召，我们将尽量的安排客户迁往家中进行网上交易。开始时，只是采取闭市后教学的方式，很多人都是隔夜就忘，工作进展很慢。后来经过与营业部人员的沟通后，根据现有的条件，我们将现在的大户室单独辟出一间，起名为“网上交易实战室”，选在每天开市时间进行真实环境的培训，充分的调动了客户的积极性。目前，所有的培训工作仍然在继续，我手上的数据中也抓到了一些想回家的客户的信息。因此，六月份我将工作的重点放在了和这些客户的沟通上，让他们满意并且放心的回家做网上交易。

写工作总结的时候，正赶上央行继续加存款准备金率1个百分点，而且美国市场在油价飙升10美元的消息下出现暴跌，心情真的很沉重。但不管怎样，工作还是要继续，路还是要走下去。

**个人工作月度总结4**

在日常教学工作中我们要注意以下几点：

1、备课深入细致。平时认真研究教材，多方参阅各种资料，力求深入理解教材，

准确把握难重点。在制定教学目的时侯，非常注意学生的实际情况。

2、注重课堂教学效果。针对学生特点，以愉快式教学为主，坚持学生为主体，教师为主导、教学为主线，注重讲练结合。在教学中注意抓住重点，突破难点。

3、多参加老师间的教学研讨活动，不断汲取他人的宝贵经验，提高自己的教学水平。经常向经验丰富的教师请教并经常在一起讨论教学问题。感谢各位老师给我提出了不少宝贵的建议，使我明确了今后讲课的方向和以后数学课该怎么教和怎么讲。

4、在回家作业布置和批改上，认真及时，做到全批全改，重在订正，及时了解学生的学习情况，以便在辅导中做到有的放矢。

我们在教学中要尊重孩子的不同兴趣爱好，不同的生活感受和不同的表现形式，使他们形成自己不同的风格，不强求一律。有意识地以学生为主体，教师为主导，充分调动他们的学习兴趣及学习积极性。让他们的天性和个性得以自由健康的发挥。让学生在视、听、触觉中培养了创造性思维方式，变“要我学”为“我要学”，极大地活跃了课堂气氛，相应提高了课堂教学效率。

叫你一声“老师”，就背负了一份尊重和信任。我们要像学生尊重老师一样，尊重我们自己的职业。成为他们的良师益友。

**个人工作月度总结5**

秋风送爽，丹桂飘香，在总经理的正确领导和各个部门全体员工的共同努力下，即将迎来丰硕收获的九月。现将八月份本部门工作具体情况和下月度的整改措施及工作计划明细如下：

一、招聘与配置

1、本月共办理入职员工两名，分别是财务部会计郑世娥、技术部预算员

郭丽丽;办理离职员工手续两名，分别是技术部员工张旭茜、工程部员工王秀玉。

2、前程无忧网站共收到简历情况：

(1)空调售后维修工简历26份、符合岗位要求的5份

(2)空调安装项目经理31份符合岗位要求的3份

(3)技术部经理简历68份符合岗位要求的2份

(4)销售部经理127份符合岗位要求的5份

根据公司现缺岗位，对简历库赛选对比分析，空调售后维修工三年以上经验中专以上学历的期望薪资在大多集中在3500—5000之间，空调安装项目经理五年以上工作经验大专以上的期望薪资多10000———15000之间;三年以上项目经理工作经验，大专以上学历的期望薪资大约在8000元左右，技术部经理待遇要求基本上与项目经理相似。

3、本月共面试应聘人员8名，其中会计人员3名、售后维修人员共1名、预算人员2名、项目经理2名。本月共录用人员小计2名。

(1)会计人员应聘比：300%录用比：33%招聘完成比：100%

(2)售后维修工应聘比：100%录用比：0%招聘完成比：0%

(3)预算人员应聘比：200%录用比：50%招聘完成比：100%

(4)项目经理应聘比：200%录用比：0%招聘完成比：0%

二、薪酬与福利：

1、进行市场相同相近行业薪酬调查

分别到甘家口全国人才交流中心建筑工程人才市场、雍和宫人才市场、安定门北京人才市场、朝阳人才市场建筑工程类专场招聘会进行薪酬调查，共对4大工程行业9家企业11个岗位进行薪酬了抽样调查，明确了我公司薪酬方面以及市场竞争力的基本情况。

2、进行薪酬分析，书写薪酬报告，制定薪酬调整方案，从各个角度考虑薪酬调整的幅度以及所需要调整的薪酬岗位和结构范围。

3、进行薪酬调整后部分岗位的面谈，了解员工的心声，以人为本，指导薪酬方案的正确实施。本次共与6名员工进行薪酬面谈，并建档留存及时掌握员工的期望值并对部分员工对薪酬方面的一些模糊认识给予解释。

4、本月办理员工社保、住房公积金增员共两人，人力资源部党进锋与工程部蔡春晖。

三、劳动关系与培训方面：

1、办理新入职员工劳动合同的签订共两份，办理试用期转正员工手续共两人，均已备案存档，

2、本月共组织新员工入职培训一次，给新入职员工讲解了公司的企业文化，经营理念，薪酬管理、绩效考核、日常请销假审批，考勤管理操作规范、日常所用的表格填写，日报、周计划提交规范等主要内容。另参加外训广联达培训一次，了解技术部预算软件的操作与使用，为以后的绩效管理打下基础。

3、本月制定出员工培训管理方案，主要明确了企业内部关于各个层面的培训计划，企业外训的操作流程和权责义务。可以作为长期企业发展的人才储备机制。

四、绩效管理方面：

1、本月绩效考评期为31周至34周，每周进行绩效表格的整理汇总，计算分值，交与考评小组其他成员进行综合评审。

2、将评选出的月度优秀员工进行建档记录，作为季度、半年以及调薪晋职的依据。

3、对部分考评成绩低下的员工进行综合方面分析，及时找出影响工作效率的具体原因，并给于反馈指导。

五、事务性工作

1、员工的请销假、加班、调休审批;

2、公司考勤、日报的查看和异常情况确认与核实;

3、对安全、保洁日常工作进行检查督导;

4、每日简历库应聘人员的赛选与联系;

5、员工入职、离职手续的办理、合同的签订;

6、小区纠纷的协助处理。

六、本月工作的不足：

1、由于个人事务多心情较为烦躁，不能全身心投入工作;

2、对处理业主纠纷方面经验不足，物业法规知识方面淡薄，事故处理不当容易给公司带来隐患;

3、人员招聘方面由于各种原因，所缺岗位未能及时招聘到位。

七、整改措施及下月工作计划：

1、平衡心态，用饱满的热情和积极的态度去做好每件工作;

2、多加学习，从各个方面提升自身素质，以便应付工作中出现的各种问题，圆满处理好各项工作。

3、对于以后招聘的人员实行新的薪酬待遇标准，调整工资结构，提高工资水平，降低福利和年终奖金，确保人工成本不超预算标准，提高招聘完成率。

4、下月的工作主要是围绕新公司成立，做相关的辅助工作和人员招聘，利用合作单位所赠送的专场招聘会和公司所购买的前程无忧招聘网站服务，力争尽快补充所缺岗位，满足公司日益发展的需要。

5、关于员工年度健康体检方面联系报价审批，秋冬装工服的采购计划与实施，另外做好双节员工福利方面的预算和安排。

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！