# 企业月度工作总结汇报(热门7篇)

来源：网络 作者：清风徐来 更新时间：2025-04-18

*企业月度工作总结汇报1  虽说在这短暂的一个月工作中，我还存在诸多问题和不足，但这段经历让我收获到的东西是更多更珍贵的。这段工作经历不仅仅让我尽快褪掉了学生时代的散漫天真，融入到全新的工作环境中，也让我把自我的个人发展与公司的发展统一了起来...*

**企业月度工作总结汇报1**

  虽说在这短暂的一个月工作中，我还存在诸多问题和不足，但这段经历让我收获到的东西是更多更珍贵的。这段工作经历不仅仅让我尽快褪掉了学生时代的散漫天真，融入到全新的工作环境中，也让我把自我的个人发展与公司的发展统一了起来；不仅仅磨砺了我的意志，也锻炼了我的本事；不仅仅提高了我的思修养，也强化了我的专业素养。同时，这段工作经历也教会了我要：

  一是要做一个勤学好问的人，仅有这样才能保证把自我的本职工作做到熟练和精通；

  二是在工作中要进取主动，多帮单位同事做一些力所能及的事情，因为仅有付出才会有收获；

  三是要学会做人，有人说过“学历是铜牌，本事是银牌，人脉是金牌，思维是王牌。”这其实就是要求我们在工作中要放下架子，学会尊重人，搞好人际关系，在学会妥协的同时，也要坚持自我最基本的原则来塑造自我的形象；

  四是要认识到“学无止境”的真正内涵，做到潜心学习、多多积累，厚积薄发。

  总之，在这一个多月的工作时间里，工作中存在的问题和不足将促使我加倍努力去改正，工作中的提高和收获将鼓励我更有活力的去工作，这些经历都将为我以后工作学习的提高和提高打下良好基础。

  以下是我个人xx月份各项工作总结：

**企业月度工作总结汇报2**

  1.按照集团批准的XX年海天编制规划，全面展开各招聘岗位的招聘工作，重点跟进“行政主管、企管部经理、企管专员(审计)”三个岗位的招聘工作;本月“企管部经理助理”已正式到岗为企管部补充了新鲜血液;

  2.策划组织全员参加的专题培训、基层经理参加的新任主管培训、部门经理参加的领导力提升培训;落实全员压力管理培训及非人力资源的人力资源管理培训，批准后组织实施;

  3.完成中层干部续聘前各项工作与360度考核结合;

  4.编制XX年海天各部门职责与岗位职位说明书;

  5.完成8月绩效考核评定工作，以及6月人力资源动态报告;

  6.完成三位员工的续聘及竞升考核工作;

**企业月度工作总结汇报3**

一个月以来，XX的销售工作取得了一定的成绩，基本上完成了的既定目标，但也存在不少的问题，为了更好的完成项目的销售工作特对阶段性的工作进行总结。

>1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：

销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

>2、严格遵守销售制度：

完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

>3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：

养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

>4、销售目标：

我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们XX男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

**企业月度工作总结汇报4**

>一、工作概述：

根据审计室要求完成生产车间相关核算工作;根据人员工资情况对劳动工时定额进行核定;月生产完成产品的分类统计及产值核算;对车间设备、物品状况统计、损耗核算;登记车间固定资产明细账及低值易耗品台账，并与相关部门核对;按时编制车间成本预算和产品成本计算单。

>二、10月工作内容：

>三、10月存在的问题：

1、各生产部门对基础数据(工时)收集较困难。

2、各种台账建立和完善较缓慢，有些部门人员不知道如何利用台账进行车间生产管理。

3、管理的持续改进进展很难，车间或部门对企业管理和生产管理持观望态度。

4、工作过于枯燥无味，看不到进步和改善缓慢。

>四、10月工作心得：

由于工作本身的关系，本月在表象上不见什么进展和改进的方面，但在财务等部门和相关人员的\*\*下，我感到这一个月内主要在，完成XX年年3月至20xx年5月的工序综合单元数的核查有所收获：

1、气箱后封板焊接岗位每人每月完成155台370单元;在除去异常因素下每日可完成19单元，每月可完成400单元;

每日可完成开关8台，每月可完成开关174台

2、气箱焊接岗位每人每月完成166台347单元;在除去异常因素下每日可完成单元，每月可完成单元;

每日可完成开关台，每月可完成开关台。

3、双通安装岗位每人每月完成195台372单元;在除去异常因素下每日可完成单元，每月可完成28\*1单元;

每日可完成开关台，每月可完成开关台。

4、气箱装配岗位每人每月完成107台210单元;在除去异常因素下每日可完成单元，每月可完成单元;

每日可完成开关台，每月可完成开关台。

5、检漏充气岗位每人每月完成107台386单元;在除去异常因素下每日可完成单元，每月可完成单元;

每日可完成开关台，每月可完成开关台。

6、开关总装岗位每人每月完成78台191单元在除去异常因素下每日可完成单元，每月可完成单元;

每日可完成开关台，每月可完成开关台。

7、另外10月份电器高压工序综合单元数：

7-1气箱后封板每月可完成170台407单元;

7-2气箱焊接每月可完成263台551单元;

7-3双通安装每月可完成195台429单元;

7-4气箱装配每月可完成200台423单元;

7-5检漏充气每月可完成195台406单元;

7-6开关总装每月可完成台单元;(本表可做基础定额)

>五、本月建议

1、加强对各种基础工时的统计，完善数据分析;

2、完善内部管理\*\*，健全各种管理和工作流程;

3、根据公司对部门的要求，完善工作\*\*和工作流程;

>六、下月工作计划

1、参加smc盘点及基础数据的核检;

2、加强对电器数控数据的收集和核对。

3、加强对低压组装数据的分析和核对。

4、根据根据公司对部门的要求，完善工作\*\*和工作流程;

5、完成公司交办的其他任务：。

**企业月度工作总结汇报5**

时光如梭，转眼三个月过去，由于公司场所整体搬迁和会计基础规范化整改工作，财务工作的力度和难度都有所加大，回顾以往虽没有轰轰烈烈的战果但也算经历了一段不\*凡的考验和磨练，为了更好的总结2月工作中的优劣，以便在3月工作的开展中发扬优点，避免缺点并且改正缺点，特写此总结，望\*\*给予批示和指正

>一、2月工作总结：

1、 根据公司发展方向，协助集团公司升级和子公司申请，并提交可用的资料，为公司下一步发展打好基础。

2、 充分做好财务核算，及时结算记账，做到各项开支都符合规定，账目清楚。财务内部做好各方面的核算和\*\*。

3、 工作中审核一切开支凭证，月末\*\*好账目的核对，按照规定编制凭证、报表，并及时整理、装订和保存。

4、 \*\*资金往来，工作跟进以及与其他部门的配合，做好财务工作。在2月中虽然总共收到应收款XXXX万，与预想的结果存在很大的差异，资金匹配有很大的出入，导致资金紧张，但是通过财务部把关保证了现场施工的备用金发放和其他急需资金的落实。

>二、总结完2月的工作情况，根据2月工作所取得的成效以及工作中的不足，并且根据公司\*\*指引，我3月工作计划如下：

1、学习会计知识，提高工作能力

总公司现在有5家账目需要\*\*核算的公司，必须学习会计知识、税务知识，积极参加相关部门\*\*的各种业务技能的培训，始终把增强学习意识作为一切工作的基础;态度严谨、细致、扎实、脚踏实地的做好财会工作。

2、会计核算

财务部的主要职责是做好会计核算，进行会计\*\*。财务部人员要遵守国家财务会计\*\*、税收法规、集团总公司的财务\*\*，认真履行财务部的工作职责。从审核原始凭证、记账凭证的录入，到编制财务会计报表;从各项税费的计提到纳税申报、\*\*等等，会计人员要勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计\*\*，保障会计处理的及时、准确。

3、账款回收

资金是公司的命脉，可以说现在应收款回收是公司最重要也是最艰难的问题。在接下来的工作中，公司\*\*的收款小组，财务部应及时准确的.提供信息，参与催款，避免出现烂账。

4、 开支审核

费用报销审核，根据规定的成本、费用开支范围和标准，审核原始凭证的合法性、合理性和真实性，审核费用发生的审批手续是否符合公司规定。

综上所述，在今后的工作中，我将不断学习，加强个人修养，努力提高工作能力，力求把工作做到更好，和公司一起成长。

**企业月度工作总结汇报6**

XX月份的工作未见实际成效，让我十分沮丧，在同事和王经理的帮忙下使我化悲痛为力量，增强了自己的信心。认识到这个月业绩差的原因，以及在下个月的工作中更加注意调整自己的心态以及学习同业优秀置业顾问的销售技巧。现就XX月份工作中的薄弱之处总结如下：

1、没能很好的调整自己的销售心态，总是太急功近利，急于求成，太注重个人以及公司的销售业绩，销售心理战术方面做得不够好。

2、没能很好的抓住客户的购房心理以及吸引客户的亮点，对客户没有针对性的讲解，导致没能很好的了解客户的购房心理等等。

3、对楼盘讲解过多，没有进行系统条理的分析客户的需求而导致客户听后当耳边风，甚至很多资料客户不易记住。

4、对于专业知识以及楼盘的综合知识方面，在领导的培训下基本已经很熟练的掌握，但在销售技巧和技能方面不能很好的运用到实践中。

以上各条是在我冷静的思考和同事们的分析下得出的总结、在下个月的工作中必须时刻铭记各条，应对每一位客户都持续良好的心态；在铭记和纠正以上各条错误的同时多学习心理学方面的知识，所谓知己知彼百战百胜。我相信如果能决定出客户的购房需求再进行正对性的楼盘解说后必须能有优异的成绩。

**企业月度工作总结汇报7**

时间过的真快，转眼又过了一个月。现结合xx店12月份实际工作开展过程中取得的成果经验教训以及12月以来工作进展情况两大方面对本月的工作进行总结如下：

一、12月份实际工作开展中取得的成果、经验、教训

（一）人员管理方面

1.爱店思想的树立。

提出开展在本店人人都要树立“以店为家，爱店视家，建店胜家”的爱店思想教育活动至今，每位店员都能通过自己的行动来证明已经树立了我们这种爱店的思想。不论从每位店员\*时工作的积极踊跃性、维护集体荣誉感的表现都能让我感觉到大家已经有了：‘店就是自己的家，所做工作就是自己的事业’的思想认识。

12月份以来工作任务量比较大，要完成秋冬产品和春夏产品进行换季上下架工作。一连七八天大家经常加班加点围绕着新货品数量的审核清点、秋冬产品上架的陈列布置、春夏产品退货数量的清点三个主要任务进行攻克，所有几乎员工都有\*\*自己的休息时间来店里加班帮忙而且没有一个人有过怨言。这种对待工作的态度也刚刚验证了大家的凝聚力表现和我们‘以店为家，爱店视家，建店胜家’的爱店思想。我相信只要有了好的精神思想作为动力，店里所有同事就会拥有更多的工作激情来完成好公司交给的各项任务。

2.导购专业技能的掌握。

12月份进行的《体验式营销6步法则》的专题学习，在提升我们导购技巧能力方面取得了很好的效果，通过利用每日晨会和经营空闲时间\*\*\*\*讨论学习营销理论，并运用实践到现时接待顾客中去，在晚会上交流自己总结出的导购‘小技巧，小心得’共大家一起分享，从而使我们整体的导购技巧能力提高很大。

坚持利用每周一、三店堂经营较空闲的时间\*\*复习在培训时掌握的面料理论知识，并且\*\*一些〈识别面料认识其特性，争做“面料知识小能手”的小评比〉小竞赛活动，也取得了很好的成效。店里所有员工都能够熟练的掌握现有产品的面料、特性。

3.人员管理方面的不足。

（1）在\*\*店员执行一项细小的任务中，有时只做了些安排但没有具体的监管整个实施过程。

（2）处理店员违反规章\*\*问题时，没能严格按照条令条例规定惩罚，让有违反规定的员工可能会出现放松麻痹的思想，不能认识到违反规章\*\*的严重性。

（二）货品管理方面

1.在严把进货关方面成立验收小组的方法很成功效果显著。

店里现有货品的数量、颜色、尺码都已登记造册，并建立《货品销售库存流水台帐》能够随时根据本店实际销售数据来制定订货计划。

2.店内盘点工作实行初盘和复盘的\*\*，效果也很明显。

盘点中我们成立的三个小组（清点组、记录组、审核组）以“一对一帮带\*\*”中两人为一组，并明确提出出现盘点误差的严重性和惩罚力度。现在盘点工作的效率、准确性都有很大的提高。

3.强调在收银服务的态度和质量上很抓管理，得到了很多新老顾客的好评和认可。在提高收银员操作的速度和准确度上也有很大进步。

4.货品管理的不足：

（1）在清点货品数量的准确度上还不够更精确。

（2）\*\*收银结算工作时，仔细程度不够高导致出现不应该的错误。

二、12月份工作的进展情况

本月工作量较大，围绕春夏季产品退货、秋冬新品上市进行换季上下架工作。现将本月重点工作进展情况做简单总结：

（一）货品管理方面

1.春夏季产品的退货工作

春夏季产退货工作“采取点面”结合的方法，以秋冬新品的到店的种类、数量情况为参考，\*\*人员对相应的春夏季产品及位置进行下架调整。在不影响店堂整体陈列效果的基础上对秋冬新品进行陈列上架销售。至此春夏季产品退货工作已经完成结束。

2.秋冬产品的验收和陈列

秋冬产品的种类、系列、数量多，在进货验收时再三强调清点数量的准确度和重要性，发现误差问题及时和仓库人员沟通处理。秋冬新品的陈列出样按：运动家居休闲区、婴幼童装区、男女\*\*系列内衣区、男女基础内衣区进行明确划分，在不同区域采取不同陈列方法，运用“两个\*\*”（\*\*店堂陈列服装的叠放方法，\*\*店堂挂衣架的间距），来给顾客一种整体的整洁、层次感，最终寻求整体店堂的陈列出样效果。店内现有秋冬产品陈列工作基本完成。

（二）掌握秋冬产品知识方面

1.熟悉掌握秋冬产品的价格、面料、特性、工艺方法。

结合所学面料知识及产品简介牌对今年秋冬新品的价格、面料、特性优点进行共同交流学习。并讨论出最能明确介绍每款秋冬新品优点的语言模块，把我们的产品的优势清清楚楚的介绍给我们的顾客。

2.掌握秋冬产品搭配推荐给顾客的导购技巧。

利用经营空闲时间\*\*店员讨论店堂现有秋冬产品的搭配效果，在接待顾客时不仅能真正满足顾客的需求同时还得提高单票业绩，从而提高店堂整体业绩。

总结吸取12月份工作中的经验教训，时刻提醒自己需要注意的几点，在下步工作中及时纠正。12月份重点工作任务已经基本完成，接下来的工作重点围绕进一步熟悉秋冬产品、提高导购技能提升店堂业绩、整顿人员作风纪律三大工作。

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！