# 月读工作总结范文(合集28篇)

来源：网络 作者：水墨画意 更新时间：2025-03-07

*月读工作总结范文1一年之计在于春，明媚的三月在不知不觉中走完了，总结本月在市场上的点点滴滴，有收获，也有不足，虽然完成了公司定下的任务，但在很多方面还有需要完善和努力的地方，现将本月的工作总结如下：一、司徒服务中心成立：3月8号，司徒服务中...*

**月读工作总结范文1**

一年之计在于春，明媚的三月在不知不觉中走完了，总结本月在市场上的点点滴滴，有收获，也有不足，虽然完成了公司定下的任务，但在很多方面还有需要完善和努力的地方，现将本月的工作总结如下：

一、司徒服务中心成立：

3月8号，司徒服务中心在一阵阵烟花和炮竹声中成立了，随着服务中心的成立，我们在司徒的工作正式拉开了序幕，虽然吴老板是第一年经销饲料，资源各方面都不是很丰富，但他信心十足，坚信能和我公司一起打响海特生的品牌，他有7个亲戚在司徒和武宁养虾，今年全部支持他，投喂我公司饲料，还有几家是和他关系好的朋友也在跟他吃料，而且司徒的成品虾收购和虾苗的经纪人吴朋友是他的同学，已经答应上大料的时候帮他销售料。邱小铭和谢晓敏在三千亩和米仓还找到两个二级经销点，都是养殖大户，本月司徒市场共销售开口料两吨，如果吴老板在中期能保证资金链不断且饲料质量有保障的情况下，相信今年司徒市场销售400吨饲料应该没有问题。

二、武宁服务中心成立：

3月29号，武宁服务中心成立，虽然该中心成立的时间较晚，但该区域的销售工作早已拉开。武宁陈主任本月销售开口料吨，共放了15个户，目前他的销售合同还没有签，据他说是想自己到公司和陈总把有些事情谈好后再签，估计还是想要点质量保证金的问题，他为人比较谨慎，凭他在武宁的地位，完全可以把我们饲料做得更大，他自己说现已经在信用社工作了\_\_年，还有三年就到\_\_年了，到那时他的地位就可以稳固，现在他做饲料已经有同事到总行告发他了，如果他再做大，怕是工作不保，所以他现在不太愿意做大。武宁\_\_，已经和公司签订了销售合同，打了8万货款到公司了，本月销售开口料吨，他由于要做虾苗生意，所以比较忙，经常不在家，发料的工作多是我公司技术员和他姐夫一起完成的，他的销售积极性还是挺高，就是资金到中期可能有点困难，以前他和陈主任的性格不太合，导致关系不太好，现在随着服务中心的成立，他和陈剑站到了一个共同打响海特生品牌的路口，加上我和陈剑的关系还不错，随着我在中间不停的做工作，现在两人的关系得到了很大的改善，陈剑现答应在张做海特生饲料资金困难的时候给予他贷款支持，所以他的资金缺口也不会太大，而且他在江都发展了几个养殖大户，全现金吃料，估计他今年300到500吨的销量在质量保证的情况下能完成。武宁于义祥和管国平，现在和旭达公司签订了销售合同，我公司饲料还照做，不过是在陈剑那调料，在公司不开户头，他们和陈剑一起订下了一个400吨以上的目标。

三、其他市场：

卸甲朱勇，专职做饲料多年，什么问题都考虑比较全面，和他谈过几次，他对希望公司支持的力度太大，以致到现在还没能拿下，现在发了海辰的开口料，估计再去做点工作还有希望做点我们的料，但量可能不会太大。秦月华和我谈过两次，他的意思还想通过我在中后期做100吨左右的大料，不愿意在老魏底下拿料，横径目前还没有有意向的经销商。

本月虽然完成了任务，但暴露出来的问题也不少，具体如下：

1、销售区域问题：龙虬经销商在司徒三千亩和米仓都找了二级点，目前共发了有20个户的开口料，如果二级点能控制销售价格的话，问题都不是很大，一旦他们和司徒的经销商打起价格战，到时就会导致整个市场难以收拾，受到损失的还是公司。

2、饲料定价问题：今年本地几家饲料公司都采取了前期开口料维持去年原价的做法，他们和养殖户解释说开口料用量少，营养要求高，就维持去年的价格不变，一旦到上大料的时候，由于原料今年降价幅度较大，饲料价格会比去年同期降低300到500左右，现在我公司开口料的价格在高邮还与一定的优势，到上大料时如果和当地几家饲料厂价格相差太大的话，会给整个销售工作带来大的难度。

3、饲料质量问题：现在各区域经销商跟我反映最多的问题还是担心中后期我公司饲料的质量问题，像司徒经销点，下面使用我公司饲料的多是原吃大大饲料或有两个塘口拿出一个塘口使用我公司饲料用来对比效果的客户，一旦我公司饲料在中后期比不了大大饲料，和他相差太大的话，我们的品牌就很难打开了，其他市场也是如此，所以公司一定要严把质量关，尽快研发出一种高效的饲料添加剂，这样在我们才更有信心来和大大及其他饲料竞争。

下月工作重点：

1、增强团队凝聚力，提高团队作战能力：新员工的逐步增加，随着公司销售工作的开展，使我们由陌生变为熟悉，熟悉之间转换为亲密无隙的战友，紧密协作，同甘共苦，伴随着公司的发展共同发展成长，区域市场销售服务小团队的组建，使销售人员与主管之间在生活上彼此照应，工作中相互协作，配合默契，利用小团队的优势，有针对性的扶植新老客户，不断的开拓为公司开疆拓土。

2、维护好现有市场，尽快开发出目标市场：某些市场，随着老客户越来越多，销售人员明显感觉维护不过来，根本就没有开新客户的想法，一个市场，想到达到一个预期销量，网络的建立是重中之重，只要该市场网络还没理想化布局，就一定要有建立健络的思想，不断的开发新客户。

总之“市场是最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏相当一部分因素在于我们的悟性和主观能动性。同时，市场也是的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光是否长远、品质是否经得起考验“。我们已经经历了足够的市场磨练，我坚信通过我们共同的奋斗，架好“支点”撬动市场，进行各方面资源整合形成“拳头”能量，希望有一天通过我们的共同努力定能吸引更多的经销商来经销我们的产品、更多的养殖户来使用我们的产品!我们一定能打造饲料第一品牌，我们现在的确困难，但我们决不贫穷，因为我们有可以预见!

**月读工作总结范文2**

良好的班级风气对于学生的身心健康发展和能力提高有积极的促进作用。每一位班主任都希望自己的班级是一个团结、进取、乐学、充满生机和活力的班级。开学以来一个月我做了以下的工作，小结如下：

>一、发挥骨干学生的作用，形成班级凝聚的核心

要想管理好一个班级，需要依靠全班同学的努力，特别是依靠学生干部来参与管理。为了使自己能从日常管理的繁琐中摆脱出来，把主要精力放在教育教学上，以获得大面积丰收，我对班级管理体制进行了大胆的改革。首先，废除学生干部“终身制”，每位班干部的产生，可以“毛遂自荐”，也可以由他人推荐，然后由自荐和推荐者发表“施政演说”。演说后，由全班同学无记名投票确定班级干部。

>二、及时采纳学生的正确意见

这里所说的及时采纳学生的正确意见是指班主任要主动听取学生的意见，发挥其主体作用。现在的学生自主意识较强，他们既是班级的被管理者，也是管理者。一旦他们真正参与管理，班级管理效率将成倍提高，班级的发展将获得强大的原动力。它对于培养学生的主人翁精神，学生的创造性、独立性以及建立民主的师生关系都有着十分重要的意义。一个班级，如果只有管理者的积极性，只靠管理者单枪匹马的“管理”，没有学生的积极性，班级就难以前进，管理者也就不可能有很高的工作效率。当然，我们所说的“自主参与”，是与不负责任的“放羊式”的管理，完全两码事。我们在讲自主参与的同时，强调社会主义法制，强调纪律和秩序，强调民主与集中的统一。

>三、面向全体，让每一个学生都有表现的机会

在充分发挥班干部的作用之外，还要让每一个学生充分发挥他们的积极作用。丰富班级管理角色，提高每一个学生的自主管理能力。让每一个学生在多种班级管理岗位得到锻炼，提高管理能力，应成为新型班级管理的追求目标。

1.丰富班级管理角色

如何丰富班级管理角色？a.增设管理岗位。除通常的队干管理岗位外，我还设立班级值周班长，协助班级干部管理班级。在他这一周的工作中，行使临时班主任的职责。他的工作包括，如，负责环境保洁、个人卫生督查、桌凳整理、校服穿着情况检查、各科作业收发、黑板报主编等，同时,很多管理岗位可引导学生自己去确定。b.减少兼职，一人一岗。要腾出位子，让所有同学都有管理的岗位，尽量避免一人多职。每个人负责的岗位，要职责明确，并写检查、写评比。c.一岗多人。有些难管理的岗位可让多人负责，明确各自职责。通过以上措施，让班级的每一个成员都有管理的岗位。

2.实行角色动态分配制

单一的社会角色不利于学生的全面发展，而实行角色变换制度，则能使学生在不同的管理岗位得到多方面的锻炼，从而获得多方面的管理体验和管理能力。角色动态分配可体现在三个方面：第一，班队每一个岗位，尤其是主要岗位，定期改换，如中队干部，每学期改选一次。第二，双人或多人负责的岗位，可定期进行分工轮换.第三，不同层级的管理角色可以轮换，如出色的学生可升任小组长，科代表也可降任为学生，降任者并不意味着他不胜任原职，降任的目的是为了挪出位子，让其他人也有锻炼的机会。

**月读工作总结范文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。

3、多了解市场，看看周边的女装销售走向，分析我们的问题，解决问题。

**月读工作总结范文4**

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝是应该时刻考虑的，下面总结一下在销售时应该注意的几个方面：

1、以良好的精神状态准备迎接顾客的到来

销售珠宝相对于其他商品人流量较少，珠宝营业员经常在很枯燥的等待。如果是专业店就应给营业员一个好的环境和气氛，如放些轻音乐及一些专业杂志。在顾客未进入店内时，无须长时间地笔直站立。而当顾客进入或准备进入店内时立即礼貌地站起，并用微笑的眼光迎接顾客，亦可给予一定的问候，如“您好”!“欢迎光临”。如果是综合商场，营业员就应时刻准备接待顾客，当有顾客步行于珠宝工艺部时要尽可能地采取措施引起顾客对你柜台的注意，如做出拿放大镜观察钻石的动作，拿出某件商品试戴等等，这样就可能会使顾客产生对你柜台的兴趣，实际上就是一个小小的广告。

2、适时地接待顾客

当顾客走向你的柜台，你就应以微笑的目光看着顾客，亦可问候一下，但不宜过早地逼近顾客，应尽可能的给顾客营造一个轻松购物的环境。当顾客停留在某节柜台并注意去看某件饰品时，你应轻步靠近顾客，建议不要站在顾客的正前方，好的位置是顾客的前侧方，这样既减轻了面对面时可能造成的压力，也便于顾客交谈，因为侧脸讲话要比面对面时顾客抬头给你讲话省力的多，而且也尊重顾客。另外，营业员还可以劝顾客试戴，这就要求给顾客一个不戴难以挑选合适首饰的信息，同时还要打消顾客怕试戴后不买可能遭到白眼的顾虑，从而毫无顾虑地让你拿出首饰来。

3、充分展示珠宝饰品

由于多数顾客对于珠宝知识缺乏了解，因此，营业员对珠宝首饰的展示十分重要。许多营业员当顾客提出拿某件首饰时，便机械地打开柜台，拿出后便递交顾客，个别的夸一下款式。其实当你开始拿出钻石首饰时，首先应描述钻石的切工，而且要用手不停地摆动钻饰，手动口也动，把该描述的话基本说完在递给顾客，这样顾客很可能会模仿你的动作去观察钻石，并且会问什么是“比利时切工”，什么是“火”……营业员便可进行解答。这样的一问一答，是营业员展示珠宝饰品的技巧，不要只是局限在自己的描述中，这样容易产生枯燥五味的感觉。在顾客挑选款式出现挑花眼的情况时，营业员应及时推荐两件款式反差较大，且顾客选择观察时间较长的饰品，应重新描述二者款式所代表的风格。这样容易锁定和缩小顾客选择的风格和范围。

4、利用顾客所提出的质疑，尽可能抓机会介绍珠宝知识

顾客所了解的珠宝知识越多，其买后感受就会得到更多的满足。当一位女士戴上新买的一枚钻戒去上班，总是希望引起同事们的注意。当别人看到这枚钻戒后，她便会把所知道的有关钻石知识滔滔不绝地讲一遍，充分得到拥有一颗钻石的精神享受，同时她也在为你做广告。常言道;“满意的顾客是的广告”，“影响力的广告是其周围的人”。但如果你不管顾客是否愿意听，不分时机的讲解珠宝知识，也会招来顾客的厌烦。因此时机很重要，在销售的整个过程中抓住机会，尤其是当顾客提出质疑时。

5、引导消费者走出购买误区，扬长避短巧妙地解释钻石品质

由于有些营销单位的误导，使许多消费者购买钻石时要求产地是南非的，且净度是VVS级的，评价是极好的等等。遇到此类问题营业员既不可简单地说没有，也不应毫不负责地说有。比如当顾客问有无南非钻时，我们可以先肯定说有(否则顾客可能扭头就走)，随后再告诉消费者实际上钻石的好坏是以4C标准来衡量的，南非产量大，并非所有钻石都好，而且世界上大部分钻石均由戴比尔斯进行统配，倒不如说我们的钻石均来自戴比尔斯。对于钻石的品级，营业员在给顾客拿证书时，应首先掌握主动权，即在递给顾客前先看一下，并根据品级扬长避短地先对钻石做一肯定，这犹如给人介绍对象，假设把净度当作身材，白度当作长相为顾客去推荐，结合钻石分级原则和条件以及价格比说服顾客。

6、促进成交

由于珠宝首饰价值相对较高，对于顾客来讲是一项较大的开支，因此，往往在最后的成交前压力重重，忧郁不决，甚至会暂时放置，一句“再转转看看”而可能一去不回。这就需要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力，比如给自己的同事或顾客的同行者谈一下有关首饰流行的话，也可拿出几种档次的首饰盒让顾客挑选。

7、售后服务

当顾客决定购买并付款后营业员的工作并未结束，首先要填写售后要详细介绍佩戴与保养知识，并同时传播一些新的珠宝知识。

**月读工作总结范文5**

县委开展“访民情惠民生聚民心”活动一眨眼一个月过去了，作为第一批驻村工作队队长的我压力始终在心中，没有放松过。下面我简单将三月份的驻村工作生活情况总结一下，以便自己更好的理清下一步工作思路，带领工作队五名成员有条不紊的开展好上级交给的任务。

>一、建章立制，强化纪律。

按照县委三民活动的要求，各单位分批次下派驻村工作队，三年轮完。单位专门召集了会议传达县委精神，并让干部职工报名参加第一批，当时我就报了名，结果单位报名第一批的干部职工不少，最后单位主要领导经筛选后确定了第一批下派的十名成员，其中将我和杨玲、郑淑芳、孙彬民、王丽娜五个编成一队，分到玉什喀拉苏镇喀拉苏二村，二村的情况我多少有一点了解，毕竟在十月工作过三年，心中很是淡然。3月4日，我们两个工作队算是正式入住各自的村了，镇里将我们和一村、三村工作队安排在二村文化室居住，后三村工作队自租庭院他处居住。

入住后，为规范起居生活工作，我结合县委有关文件精神和工作队实际情况，三女两男，其中还有一名回族同志，上级经费补贴尚无明确说法。3月5日就组织队员开会明确分工，强调安全。5名成员每人每月预交400元生活费，待上级补贴定好发下来再退还，由王丽娜负责财务管理，按月公布支出明细；杨玲等负责采购；做饭大家共同参与。3月6日，又组织队员开会成立了临时党支部，我兼任支部书记，组织委员杨玲、宣传委员王丽娜，确实每周四下午集中学习，并安排由杨玲负责抓紧制定学习制度、考勤制度、安全保卫制度、信息报送制度、坐班制度、请销假制度等，强调了两件事要做好，一是安全，居住方面防电防火防烟、出行方面的个人安全、即将开展的入户安全等；二是自身建设，支部固定的集中学习要与个人平时的自学结合，工整的做好个人读书学习笔记，结合驻村写好心得，同时，严格落实县委有关驻村工作的各项纪律。经过一个多月的磨合，工作队成员基本适应了驻村生活，融入了农村的工作节奏，三月下旬，镇里下派的万亚楠也加入工作队一起吃住开展工作，大家都能够很好的服从队长的安排，配合做好各项工作，生活方面也相处的很融洽。对这些第一次下乡驻村工作的小伙伴能做到这样，我作为二村工作队队长感到很满意，从我队长的角度出发，队员的安全是第一位的，在这个基础上，我要多担待一下，带着大家齐心协力把事做好，让大家都能共享付出和收获的真实感觉，期间也有些小的细节问题照顾不到，引起个别队员心理上的波动，以后我要注意更细致一下。

>二、把握要点，入户走访。

三月，工作队的主要工作就是入户走访，以访为主，按照县委的要求就是要做到村不漏户、户不漏人，通过走访，摸清村队底数，与村民面对面交流，掌握村情民意。本来计划分成两个组，由村委安排人带领分头走访，以加快入户步伐，由于“三民”活动初始，乡镇会议安排较多，3月6日，镇里召开“三民”活动动员大会后，按惯例参加镇党委组织的每周一计划会、周五小结会，使分组入户的计划被打乱，主要由二村主任丁祝新带着三个人入户，一个人留守值班接访，我则是机动的人员，不开会就随着入户，周末拉着丁主任入户，3月20日前基本将居住在本村的群众走访完，然后继续走访迁往县城居住的二村村民，或由丁主任带着入户，或电话采访，也与村两委多次沟通掌握了解二村基本情况。截止月底，初步统计已走访107户，对二村整体情况也已大致掌握，该村142户，567人，其中汉族占到95%以上，主要以农业种植为主，种植作物主要为小麦、玉米，全村有耕地8929亩，草场420亩，其中村集体土地2199亩，机电井11眼，村集体年收入约万元，居住在本村的有93户，其余户数或迁往县城、或迁往塔城、或迁往乌市、或迁内地，留在本村的中老年人群居多，年轻子女大多在外就业工作。该村有党员18人，五保户2人，低保户36人，残疾人16人，60岁以上人群有75人村集体组织每年过节慰问，新增人口没有口粮地的每年每人村集体发放1000元，全村村民农村合作医疗由村集体统一承担约万元。我们在走访的基础上，按照县委“三民”活动要求，正在梳理并建立入户走访台账、群众反映的热点难点问题台账、宗教场所台账。总体来说，该村人员构成简单、生产方式单一、种植结构清晰、集体经济来源单一、公益惠农超前、群众反映较好。

>三、摆正位置，边访边干。

在驻村工作的一个月里，我始终提醒自己和队员要摆正位置，我们虽然是县委下派的工作队，但我们必须要服从镇党委的领导，协助村两委开展工作，在生活上不能给基层添麻烦，在工作上不能越位添乱，在走访中对群众反映的有些问题不随意表态，但也不能放过。

驻村以来，我们都是自己做饭，很少到群众家里吃喝，村民对我们还是很满意的，时不时有人邀请我们去家里坐坐，因为工作纪律的要求，都婉转的推辞了，但老书记常生楠给我们送的风干鹅我直接就收下做着吃了，这个应该不算是违规。随着走访的深入，群众和村两委反映的困难和问题也跃然纸上，虽然还没有完全梳理出来，但已大致清晰，我自己简单的归纳了一下，主要有五大类十二方面，分别是生活类，因伤病致残致贫要求享受低保、危房问题；发展类，中青年人群想发展缺少资金助推；公益类，冬春季道路积雪融水行路难、垃圾堆放污染、条田林网影响口粮地农作物生长；集体经济发展类，村集体经济来源单一，村级合作社发展资金短缺；咨询政策类五方面，分别是户用沼气项目申请、大型农机局购置补贴、能繁母猪补贴、玉米良种补贴、节水滴灌补助。针对以上情况，我们及时向村两委和镇党委进行了反馈，沟通意见，然后分门别类进行解决，使“干”穿插于“访”中，如我们针对群众反映较多的低保困难，协调镇党委，在已调剂新增10个名额的基础上，又增加了6个名额；协调铲车帮助村民推雪清路2公里多；对来访村民询问的惠农政策一一作了宣传解释，村民满意而归；协调农业局为村民争取户用沼气项目目前村委正在统计户数；危房户问题已反馈给村两委并上报镇里；为村民代办残疾症；协助村两委解决了村民反映的行路难问题；主要街道积水和垃圾问题也已反馈给镇里，并正在逐步解决中；积极参加镇党委组织的公益性劳动等等。

这里想特别提一下就是村两委提出的发展壮大农产品和农资专业合作社和建仓储设施的思路，解决群众农产品和农资仓储和卖难的问题，同时，又可以通过合作社的发展壮大，吸收更多的村民入社走合作发展的道路，也是一种增加农民收入的渠道。我计划把这件事做为驻村工作的重中之重，积极跑办一下，月内已将合作社在县供销社报备，争取今年创建达标示范社有利于今后争取项目资金。仓储建设资金计划通过争取“千万元小项目大民生”工程专项资金筹措助推一下。我们住二村工作队在走访中，通过为民办点小实事积累经验，为后期工作做好铺垫，我也想通过这些小事，让队员感受一下做与不做的不同之处，不论他人如何看待，重要的是我们做了。

3月底，自3月24日以后，基本天天都在开会，镇里的群教活动前期准备会、动员大会、各村动员会，期间县委王书记专程来二村检查指导慰问。

3月过去，4月已至。简单计划一下：4月15日前，各类台账要尽快建立归档；三年规划要定稿；年度计划要定稿；工作队双向承诺要定稿；帮扶方案要定稿；个人承诺要定稿；组织一次工作队和村队党员干部为微基金捐款活动并在镇信用社设立专户；组织工作队开展巷道保洁活动；为民顺合作社跑办发展资金；协助村两委申报仓储设施建设资金；工作队自给自足生产准备启动。

**月读工作总结范文6**

××××年××月以来，经历一个月现场实际工作。现从两方面进行总结，其一个人，其二公司。

对于个人主要工作如下：

>第一、提高自身素质，履行自己的工作职责。

为了适应当前工作的需要，应该时刻把学习放在第一位，提高自身管理类专项素质，并逐步涉猎电玩方面的知识。能够快速融入公司团队，了解并提高新的业务素养;学习公司的规章制度，掌握宣威大众娱乐倾向的最新动态以及公司相关资料;积极参加公司召开的大小会议并主动激发员工的主观能动性。视员工为姐妹，关心她们日常生活中的问题，经常沟通交心，为她们营造一个舒适温馨的工作环境。再者，要提高她们的工作效率，首先要提高我自己的综合素质。

>第二、坚决执行领导交办的任务

精益求精工作思路，按照领导的要求，合理分配员工工作日程。耐心客观地对员工实施引导监督作用。

>第三、把管理落到实处。

及时处理员工与顾客之间的关系，维护好公司的忠诚顾客，及时解决危机顾客问题。关注员工心理动态，平时积极鼓励他们、信任她们、让她们放手去干，目的是发挥各职能部门的主观能动性，做到各司其责，处理问题的失误更少。而我，严格要求自己，做到以身作则，起到了良好的带头模范作用。

>第四、工作中优点和不足之处。

在一个月的实际工作中，我能熟悉公司业务的基本流程和管理框架，对于明确的工作任务能够积极响应，高效率的完成。但也存在不足之处：做事主动性不够，因为在工作完成之余过于放松。另外，缺乏对管理类理论与业务知识的深入了解，在今后的工作中，我会更加积极努力提高自己，不断总结经验教训，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指正。特别指出，现在我们在做“美味大餐”和“捕鱼达人”两种机器的活动，每天人流集中，在接下来的工作中，我会更加人性化安排她们的上班方式，有机协调，合理分配任务。

对于公司：

无极是一家同类电玩行业的系统化的公司。但公司要快速发展以致在行业中处于地位，还需要在很多方面需要完善。

第一、严格的制度化管理

一个公司如果没有一套严格的管理制度，整个公司就像一盘散沙，没有约束，没有凝聚力，何谈提高效益？制度好定执行难，公司每制定一项制度，先试行，一段时间后正式执行。执行管理制度的时候，无论是谁，制度面前人人平等。

第二、内部管理方面。

我们需要建立核心的企业文化，文化是价值的基础，有了共同的精神支柱，整个团队目标一致、步调一致，企业就具有了持续发展的动力。我建议经常举办内部的小型培训班，努力提高员工的职业素养。

第三、在员工内部营造良性竞争的氛围

根据这几个月的经验来看，责任细化到个人，能避免偷懒懈怠现象的发生。公司经理营造良性竞争的另外一个关键是和员工之间建立信任、及时沟通的氛围，公司经理要有“员工、顾客无小事”，事事有人管，人人都管事，及时帮助他们解决困难和问题。

综上所述，是我一月以来学习、工作得来的感悟和体会的总结，望各位领导批评指正，在今后的工作中挖掘更大的潜能，加快成才成型的步伐，为公司创造价值。

**月读工作总结范文7**

我从九月份参加陕西省农村幼儿骨干教师置换脱产培训项目的幼师骨干培训以来，从通过听专家和教师的授课、看视频、做作业、参加讨论和评论，和老师与学员不断的交流，感觉自己的理论水平提高了，知识视野开阔了，相信在以后的工作实践中我的教学技能和管理能力会得到一次根本性的转变和提高!现将培训工作总结如下：

一、对国培项目的重要性和必要性的认识

幼教的国培项目是我们国家重点项目，通盘考虑后实施的一项重大培训项目，重点是解决骨干幼教老教师的教学水平和技能，让其在思想能得到一次解放和提高。这项工作对我国的幼教事业势必会有一个巨大的推动效应。对基层的幼儿老师会有一个明显的业务提高，对基层的幼教事业发展会有很好的带动作用。

二、感觉其内容的丰富性和别致性

这次国培活动专家和教师阵容强大，有教育专家的报告，专家是省内外的知名学者，学术能力高。他们中有来自高校的学者，有来自知名幼儿园的园长，如此强大的专家阵容足以让我们领略各个领域专家的学术专业之深，接触了一次精彩的培训盛会，专家的学识、睿智、幽默时刻回旋，茅塞顿开与豁然开朗充斥着我们，让我们充分感受到专家的人格魅力，散发出无穷的智慧和力量。各个报告精彩纷呈，理论知识有理有据，引发我们思考领悟，案例祥实有效。

三、培训形式多样，参与性强

这次培训不但有专家的讲座、老师视频授课，影子培训、返岗研修，而且有作业，有评论、有上传资源，参与讨论!形式多样的参与活动让我们在不知不觉中掌握了理论，巩固了技能，开阔了视野。而且每项培训还有明确的考核和打分，让学员有了压力，有了标准，也有了动力。通过这样形式多样的培训会取得预期的效果。

四、理论性和实践性强

这次培训的很多内容使我掌握了许多专业理论知识，也使我了解到了许多书本上没有的知识，这是一种对思想的陶冶、知识的启发。进一步充实了自己的幼教理论基础，有效提升自己对幼儿园教学活动、区域活动的组织能力。也让从事幼教工作的我有了更一步的认识，在我们看孩子的时候更要用一种敬畏的心情和发展的眼光去对待。同时这次培训内容里，返岗研修时，我将理论和实践进行了有机的结合，相信在以后实践中我们会将两者很好的融会贯通，学以致用。

五、对我业务知识和技能的提高

通过这次培训我感觉自己收获的有两条：

(一)幼教思维和理念得到了开阔和升华。没有先进的、科学的幼教思维和教学理念，的教学技能也达不到预期的教学效果，培养不出合格的人才。

(二)实践一定要有教育理论指导。每一堂课，每一个活动，有了理论指导，就有了目标，有了依据，否则就是盲目的!

总之，通过这次培训活动，使我能与专家和有经验的老师探讨了老师存在的困惑，能共享优秀的案例和反思，提高自身的素质。

**月读工作总结范文8**

在这一个月里，我们财务部的员工能够任劳任怨、齐心协力、尽职尽责的做好各项工作。为了总结经验、发扬成绩、克服不足，现将×工作作如下简要回顾和总结：

×月顺利完成的工作：

1、以认真的态度用心参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。

2、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

3、对各类财务会计档案，进行了分类、装订、归档。

×月学习方面和个人修养和综合素质的提升：

1、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

2、经过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

3、不断改善学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的\'启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合潜力不断得到提高。

4、努力钻研业务知识，用心参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

×月中仍然存在的不足：

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但务必看到工作存在的不足：

1、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步到达事半功倍的的效果。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、理论水平不高，当前社会财务会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了财务会计基础知识和财务会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

×月严格履行财务会计岗位职责，扎实做好本职工作：

1、善于总结，提出自我的意见和推荐，为领导决策带给准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

2、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代的发展步伐。

**月读工作总结范文9**

十一月份是一个紧张忙碌且充实的一月，经过这个月的磨练，让我切身体会到作好一名幼师需要付出艰辛的劳动，同时也感受到了作为幼师的快乐和满足。

>一、教育教学

教育教学涉及到语言领域，社会科学领域和健康领域，其中语言领域里着重于英语，经过九月份幼儿英语课程学习的进展来看，大多数幼儿能够很好的完成教学目标，在授课中，发现部分幼儿存在英语基础薄弱的现象，目前教学范围是在现有教材基础上进一步的扩充，教学方法结合了小彩虹及南京教材的多种方法，吸引了幼儿学习英语的兴趣，达到一定的效果，但仍有不足的地方，需要不断的改进。

对于社会科学的教育教学，幼儿表现出浓厚的学习兴趣，基本上掌握了教学目标，尤其是本月有很多的节日，让幼儿的课上的充实丰富，在教师节里，不但让幼儿加深了对节日的理解，更增进了师生间的感情，增强了幼儿对于中秋节，国庆节的浓厚节日意识。

本月进行数学优质课评选活动，初次体验优质课评选，心情十分紧张，经过精心的准备，课上得却不太理想，对于数学我是个门外汉，存在很多问题，课后杨老师和其他老师对我的课进行了评价，提出了很多建议，给了我很多指导和启发。

>二、一日常规

通过我们教师和保育员的共同合作，在一日常规方面，幼儿有了明显进步，由于我们班的幼儿在一日常规中存在明显的问题，我们特别注重这方面，洗手在一日常规里占了很大的比重，因此我不断的强化幼儿的洗手步骤，对于一些在洗手上有不良习惯的幼儿，这个月通过我们不断的矫正，有了很大的改善。在吃饭方面，我们经常使用鼓励的语气，使一些挑食吃饭慢的幼儿有了很大的进步。

>三、家长工作

这个月我们进行了多次家访，通过家访，进一步加强了教师与家长的沟通和联系，促进了家园工作，在家访过程中，我真实的体会到每位家长对于孩子的无私贡献的心情，同时也看到幼儿在生活的另一面，与父母一起和在园时表现截然不同，进一步加深了对幼儿的全面了解，这对于我日后工作有很大的帮助。

>四、卫生保健

由于气候的异常，正是病毒性流感盛行时期，为了确保幼儿的健康，在卫生保健方面我们从未懈怠，我们密切协作保育员定期对班里餐具，毛巾，橱柜，玩具进行消毒，时刻提醒幼儿注意卫生。

通过工作经验的不断积累，我会把工作做得更好。十二月工作计划如下：

1、进一步提高教育教学水平，重点突出教学，让幼儿增强对英语的学习兴趣。

2、继续培养幼儿在一日常规中的良好习惯，加强幼儿常规意识。

3、加强与家长的沟通和联系，定时进行家访，及时了解幼儿现状。同时，确保家长能够随时清楚幼儿在园情况。

4、定期召开家长会和家长开放日。

5、积极开展户外活动，加强幼儿身体素质锻炼。

6、积极筹备文化节节目。

7、配合保育员继续做好卫生保健工作。

**月读工作总结范文10**

不知不觉中我来到这家公司已经有2个月了，在这段时间，我由一名懵懂不解的新人在逐渐转变，因为一切对于我而言都是崭新的，需要重新了解我们的行业、我们的公司以及我们的业务产品。通过不断地观察学习以及领导同事的指导和帮助，在这里，很感谢领导和同事无私的传授他们的经验给我，他们成功和失败的经验是我的老师，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。如今我对公司的业务操作以及所在岗位的职责也有了初步的了解。

进入x月份以来，除了一些常规工作如制作周报，撰写会议记录以及租金催收等，同时也开始接触一些项目的协办工作。例如信诚、文兴、国森、创显等项目的一些财务数据统计和公司行业竞争优劣分析工作。刚开始，说实话我对这些工作也无从下手，是领导XX和XX以及其他同事耐心地教导我如何去开展这些工作，虽然我现在依然不是很懂很精通，但是起码有了个大概的了解，相信随着不断学习积累，我也会逐渐形成自己的做事方法和技巧。

在x月份，作为业务部一员，也随同部门参加了其他同事的项目上会。在这个过程中，不仅可以切实学习项目的上会流程，同时也可以了解评审委员对于上会项目的关注点和评审风格，这些对于我以后在做业务项目时是实质性帮助的。无论项目是否通过，项目报告难免总有些不足之处，而这些便成为了所有业务员不断学习成长且变得越来越专业的动力。

>在接下来的工作中，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）养成学习的.习惯；

业务人员销售的第一产品其实是销售自己；而按照周总曾经跟我说过，在我们公司，我们实际要销售的产品是这个客户，只有成功把这个客户推销出去，一个项目才能真正成功。每个成功的业务员总是能与他的客户有许多共识，这与业务人员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）具有责任感；

不断锻炼自己的胆识和毅力，提高自己解决实际问题的能力，并在工作过程中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！

（3）善于总结与自我总结；

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。现在自己对于公司业务的认识也只是表面，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。

**月读工作总结范文11**

在过去一个月，工作的点点滴滴时时在眼前隐现，回眸望去过去的一幕慕，在不知不觉中充实眼睑。

这一来，在和各干部的下，我参与组织开展了一系列的工作和,从中我学了很多东西,现我将这阶段工作总结如下：本学期，我在学生会部继续担任干事，主要负责与查卫生。当接到学院的查卫生通知我都积极参加，在带领大一的新干事，教他们评分以及违章电器相关问题时。如何与他们沟通协调好，其间我学到很多另外，在我院本学期开展的宿舍节中，我积极宣传相关活动事项，引导参赛，我在一定程度上提高了增强了素质，了能力，努力服务于同学，实现了自身的价值。由于主观的平和客观的因素的制约，在某些方面还做的不好，在以后的里我会努力改进，不断提高自身素质，使我在以后的工作中不断地努力和完善。

同时，我想说，失败，这就好比一对孪生兄妹，与生俱来，浑然天成，他们地位等同。胜不骄，败不馁，也许人在最痛苦的时候，的更快，在生和工作中做个有心人一切都将会好起来的。除此之外，我们还协助其他部门开展了一些活动，配合他们完成工作。我尝试了很多以前没有接触过的工作，对自己得到了很大的提高，也对学生会的工作有了更新的，更让我交了那么多好。每一个成员都是一本使我受益的大书，在一次次的中，我在他们身上学到了很多东西。特别是两位部门负责人，亲切果断的工作，使我受益良多。在学生会里还有很多的经典语句，例如：高调做事，低调做人。虽是这些诙谐的语句，确是拉进了彼此的距离，同时也不失为一剂的良药。

工作无，事事都不能懈怠。我们干事更要不断地提高自身的素质才能把我们的工作做得更好，才能更好地服务同学。在过去的学期里，我脚踏实地做了一些工作，但由于自己的水平和经验不足，还存在着一定的问题。在新的一年里，我还必须继续努力，争取做得更好。总之，因为有这样一个团队，使我在里不断的展示自我，提升自我，和谐，默契。

**月读工作总结范文12**

七月份，我队在分公司及各级领导的关心下，在各职能办公室的大力帮助和指导下，强化落实HSE管理各项规章制度，严抓现场安全要求和措施，不断提高职工的安全意识和操作技能，以HSE管理体系建设推进工作为主线，以HSE管理规范为载体，不断夯实HSE基础管理，开展具有针对性培训，进一步提升员工整体素质，深化HSE风险控制工具运用，有效控制作业风险；继续深化安全生产月主题内容。现把我队七月份HSE工作进行总结如下：

>一、树立HSE理念，严格落实HSE管理

1、有感领导：通过以身作则的良好个人安全行为，让员工真正看到、听到和感受到领导在关心员工的安全，高标准地践行安全，进而影响和带动全体员工自觉执行安全规章制度，形成良好的安全生产氛围。

2、直线管理：各级主要负责人要对安全环保管理全面负责，做到一级对一级，层层抓落实；每名员工都要对所承担的工作的安全环保负责，做到“谁管工作，谁管安全”、“谁组织，谁负责”、“谁管理谁负责”、“谁执行、谁负责”。

3、属地管理：落实“每个员工对自己岗位涉及的生产作业区域的安全环保负责”，包括对区域设备设施、工作人员和施工作业活动的安全环保负责，做到“谁的`领域谁负责、谁的区域谁负责、谁的属地谁负责”。现场实行“按岗划区，挂牌明示”，落实“我的区域，我负责任”，将区域HSE责任落实到岗位上。

>二、严管细化，落实全员HSE培训教育工作

严格按照《HSE作业程序标准》进行作业。班前班后会和特殊作业都要加强学习，针对作业风险进行提示。在做这项工作过程中，我们采取抓重点，抓层次，抓深度的方法进行，队长利用周会时间在HSE小组会上传达上级文件精神，全员大会上进行全面重点的讲解，彻底解决职工的认识问题；紧接着由副队长HSE现场作业程序标准对各岗位的安全职责进行培训并组织考试；接下来由副队长联合司钻对现场标准进行培训；设备的安装标准和操作标准以及“检查表”由各路大班分别进行培训；最后，由司钻组织下班之余时间进行班组内学习，加深HSE理论学习。经过这些工作，对职工的触动很大，他们首先是知道了什么是HSE理念的精髓，理解推行HSE管理体系是为了保证他们自身的安全和健康；在此基础上开展工作就顺利的多，使我队的HSE安全生产管理很快就全面推行开来。

>三、抓好风险管理、违章查纠工作，搞好现场的HSE作业

HSE工作不仅仅是一句口号，最主要的问题是在实际工作中落实。七月份我们把安全工作做为安全管理中的重中之重，HSE风险控制在现场得到一定的效果，降低的了风险，确保了安全生产。

1、井队管理人员，HSE班前班后会议中、周会上、开展安全经验分享，讲述自己亲身经历或所闻、所见的HSE方面的典型经验、常用常识、事故事件、不安全行为、不安全状态进行宣传

2、加强“安全观察卡”运行，落实安全观察与沟通，注重管理者的安全意识，提高职工识别风险的能力。让大家知道“安全观察卡”不是形式的问题，是切实关系大家安全的有效措施，沟通观察是员工之间相互提升的有效途径，这也有效的促进了每个员工的风险识别能力，从而更好的规避作业中存在的风险。

3、加强特殊作业作业许可票、工作安全分析、工艺安全分析落实制度，在作业时，我们严格执行制度，先进行作业许可、识别风险，再学习程序，最后重复安全步骤，而且严格进行安全分析，彻底分析可能出现的隐患和等级，进而制定可行性措施，彻底将隐患消除，现场监管，做到真正安全作业。

通过本月的努力，我队在征1—X3井生产过程中严格落实分公司的各项专项排查要求，要害部位的安全管理，并且在根除“十大隐患”方面取得了良好的效果。圆满完成了征1—X3井的施工。虽然取得了一定的成绩，但我们清楚地知道，安全管理永无止境。同时，认真总结本月的工作，我队在HSE管理工作方面，还存在一定不足，主要是现场管理还不够细化。在以后的工作中，我们将不断完善、持续改进，促使我队的安全管理再上新台阶。

**月读工作总结范文13**

按教育局统一部署，结合本乡实际，10月份，双台乡中心学校在保证各校正常的教学秩序前提下，注重着重以下几个方面的工作，并取得了较好的成绩。

>一、坚持做好“课内比教学、课外访万家”活动。

1、抓好了宣传发动工作，订做了规定标语横幅，张贴了大小标语，办黑板报专栏，中心学校在双台教育信息网上开辟了“比较学，访万家”专版，加强宣传，营造氛围。

2、成立“课内比教学、课外访万家”活动的领导小组，制定活动方案，出台管理制度，强化责任，加强管理。

>二、组织活动开展

1、组织全体教师观看全省“课内比教学、课外访万家”活动推进视频会。并以此为契机，形成我乡“课内比教学、课外访万家”活动高潮。

2、统一印制家访手册和教师发展素质报告书，积极组织教师开展“课内比教学、课外访万家”活动，全乡累计组织公开课累计68节，组织家访450人次，评出讲坛能人22人，受到家长建议意见26条，比教学、访万家活动资料齐全，档案规范，通过活动的开展，极大的提高了课堂效益，教师素质得到了提升，校群关系得到了改善。

**月读工作总结范文14**

回顾一个月以来我们的工作，可以说，我们一直做的很好!之前很多次的努力，在今天看来也是值得的。本月酒店客房部算是比较顺利，虽然出现了很多问题，最终都完美解决，做完10工作总结，我们对后面有了更多的期许，希望一月胜似一月，为此，我们将以前好的方面坚持做下去，对于存在的不足，我们有深省的认识并加以改进：

培养员工的观察能力，提供个性化服务，创服务品牌。随着行业发展，饭店业的经营理念与服务理念在不断更新，仅仅让顾客满意是不够的，还需让客人难忘。这就要求在规范服务的基础上，提供个性化服务。酒店服务讲究“想客人之所想，急客人之所急”。服务人员要注意观察，揣摸客人的心理，在客人尚未说出要求时，即以最快的速度提供服务，就向我们常说的“刚想睡觉，就送来一个枕头”。试想顾客对这样的服务是不是难忘?部门将重点培训员工如何根据客人的生活习惯，来提供个性化服务。在日常工作中通过鼓励培养、搜集整理、系统规范和培训奖励等，使这成为员工的自觉行动，从整体上促进服务质量的提高。

1.鼓励培养：对于工作中有优秀表现和受到客人表扬的服务员，部门会将他们列为骨干进行培养，使其服务意识和服务质量更上一层楼，立足本岗位，争创一流服务。

2.搜集整理：部门管理人员在日常工作中加强现场管理，从一线服务中发现个性化服务的典型事例，进行搜集整理，归纳入档。

3.系统规范：将整理的典型事例进行推广，在实践中不断补充完善，从而形成系统化、规范化的资料，并做为衡量服务质量的一个标准，使模糊管理向量化管理过渡。

**月读工作总结范文15**

在这个月中我感受就是自己从迷茫中找到了方向。以前我总是在问自己，我是谁？我能做什么？我想成为谁？我都是一片茫然，在于经理和主管的接触中我慢慢的明白了一句话：“活在当下”。我只有把眼前的每一件事做好，那样我就会慢慢的进步。人不能放眼未来，只有走好每一步，才能到达顶峰！在这个月中我的总结如下：

>一、接待每天前来咨询的来访和来电客户

在接待完后，卢经理和扶主管都会给我指出我哪里做的不好，话哪里没有讲好。我知道那些不好的必须要改正，而且更要掌握。在每天接待中我们最不足的就是在于客户交谈时很不自然、不放松、有小动作、语气僵硬等。我有时候也不断的在想为什么会这样？为了改变这一现状，我每天大声朗读羊皮卷，提高我的精神面貌和语气，但是效果不佳。

为了更进一步的了解，我解剖自己，我发现最重要的原因是我没有自信，丧失了自信，如何能做好这行工作？以后也要加强自己的信心，做好接待。其实还有一点，我自己觉得如果领导鼓励了我，我会信心是倍增的，干什么都来劲。我记得有人给我说过一句话：“不要怕犯错，大胆去做，错了就改，以后不要犯第二次”，对我影响很大。

>二、处理xxx售后事宜

如更名，2，17，18号楼的工期解释、房产证迟办说辞等。虽然我了解说辞和流程，但是在实战中还是出了不少的问题。通过经理和主管的开导我了解到，在做这些的时候，一定要了解每句话的意思；每个流程的意义，才能做好！在与客户交谈中一定要发现问题，分析问题，问题目的是什么。这些东西一定要在脑子里飞快的旋转，养成这种好的习惯，一定可以吧工作做好！

>三、在新的一个月里我要做到以下

在接待完客户后，总结在接待过程中的不足并加以改正；在书写合同时一定要细心、用心；加强自己的信心，积极工作；加强自己说话的，学习好待客之道，用好礼貌用语；遇到问题，马上解决。

**月读工作总结范文16**

>一、思想教育工作

由于天气比较冷，很多学生早上容易赖床，因此，在本月对他们仍然进行了纪律上的严格要求，组织学生又重新学习了班级一日常规，并且利用班会课时间对学生进行教育。最近学生请假的人比较多，给班级的值日工作带来一定的影响，经常早来帮助值日生打扫班级卫生，并且还主动帮助老师给成绩差的同学补习功课。

>二、安全教育工作

学校的安全教育工作是重中之重，我们的校领导特别重视安全工作。因此，本人在本月工作中特别重视了对学生的安全教育工作，为了使安全方面不出差错，本人经常利用班队课、晨会课等时间，给学生详细地讲述交通安全知识，防火、触电、防溺水、防冻等方面的知识。要求学生不到有危险的地方去玩。由我始终坚持晨检并做好记录工作，一有重大情况便及时向校领导反映。经过自己的努力，本班的安全工作效果明显。并利用语文课时间对学生进行安全教育，教育学生作好防范措施。

>三、卫生工作

我从多年的工作经验证明，做好班级卫生工作是搞好班级各项工作的前提，如果班级卫生工作搞不好，不但影响学生学习的精神面貌，而且影响着学生的身体健康。如果学生的个人卫生搞不好，就会直接影响自己的审美观。

因此，本人在班级卫生方面下了狠心来抓，一是在个人卫生方面要求学生每天必须洗手洗脸，不留长发，衣服干净。在教室卫生方面坚持做到每天两扫多捡的工作，并要求学生做好保持工作。严禁乱丢垃圾，并养成随时随地随手捡起垃圾的习惯。

>四、与家长间的交流工作

家庭教育和学校教育是密不可分的，尤其是班主任工作，更加需要家长的理解和支持。期中总结交流的时候，我把家长的电话号码又重新登记了一遍，以防家长更换号码造成沟通困难，影响日常工作的处理。

>五、存在的问题

1、本人尽量下了很大的决心，也花费了许多精力，但后进生的进步仍不突出。

2、部分学生不能坚持做到老师要求，作业不能按时完成，家长对学生的关注度不够。

不过，我相信：只要我们心中是真诚地为孩子，为孩子的健康成长而付出，端正自己的工作态度，在以后的班主任工作中，我将会尽自己更大的所能，做好班主任工作，让“爱”的天空更蓝。

**月读工作总结范文17**

不经意间，三月已从身边划过，在短短的这这一个月里，经历了又一次成长的快乐。在三月里，我们都有哪些快乐的瞬间呢？现在就让一同来回顾吧！

>种植活动：

春天是一个播种希望的季节，春天是万物复苏的季节。也是孩子们亲近大自然的好机会，为了让幼儿感受劳动的乐趣，体验播种和幼苗成长的快乐，我们开展了“播种春天的希望，体验劳动快乐”种植活动。在种植活动之前，我们讨论了种植的过程和方法，老师与幼儿共同制作种植的标记，孩子们一起翻土、种植、找水源干得热火朝天，孩子们没有一个嫌脏、怕累的，他们手上、脸上、身上虽然占满了泥土，但是整个活动中听到的是孩子们纯真而爽朗的笑声，孩子们在与泥土、种子、劳动工具的亲密接触中，感受着劳动带给他们的无限快乐，看到自己的种植物发芽，孩子们开心极了。接着，老师又为孩子们讲解了植物发芽的过程，要孩子们耐心等待。孩子们从此次活动中，体验到了种植的乐趣和劳动的快乐，提高了劳动技能，同时也给了每一位孩子照顾、记录植物的机会，培养了幼儿细心和耐心的品质。

>毕业旅行：

旅行，对于我们的孩子来说是个令人兴奋的词。在毕业即将来临之际，我们大班年级组的小朋友到长沙去旅游，开始了一段难忘而又快乐的毕业之旅。此次活动嘀嘀班去了32人，占76%，咚咚班去了23人，占88%我们总共去了55人，占总人数的80%，在旅途中，我们的孩子欢歌笑语，兴致昂扬，似乎每一个简单的角落都变得充满乐趣。无论我们的目的地在哪里，相信这是一个别样的旅行。在野生动物园孩子们看到了很多平时都没见过的动物，不时地发出一阵阵惊呼；第二站我们到了鸟语林，这里环抱青山绿水，充满鸟语花香，这里流淌着鸟儿们自由的呼吸声和鸣叫声；这里涌动着游人灿烂的笑脸和火样的激情。孩子们在这里可以纵情欢乐，与可爱的鸟儿共度美好时光。好玩的同时还能学到许许多多的鸟类科普知识，从小培养爱鸟护鸟的环保意识。在世界之窗，孩子们尽情地玩耍，体验着一些平时不敢玩的刺激的游戏；在海底世界，漫步于隧道中，宛如置身于神奇的海底，自由穿梭于各种鱼之间，数万尾形态各异、色彩艳丽的海洋生物，尽览迷人的水下世界。孩子们还欣赏了唯美而又浪漫的“喂食”表演、“美人鱼”表演、海豚跳跃、海象吹琴、海狮音乐会等海洋特色表演，乖巧可爱的大海龟、聪明伶俐的海豚、幽默滑稽的海象、海狮、海豹、憨厚的企鹅、温驯的北极狼。相信这一切都会让我们的孩子难忘。因为我们的孩子时时刻刻发现着旅途中的美，他们真正的享受着旅行中的每一天，每一时，每一刻。而这些由分分秒秒构筑的旅行，也将会变得意义非凡。背上我们的行囊，不是要离开，而是要开始新的出发。离开幼儿园，离开父母，也许这意味着我们的孩子开始真正独立和成长。希望我们每位孩子的未来都能够跟这次旅行一样，以后能够尽情的畅游在自己精彩的人生旅途上。

在保育方面，我们严格遵守卫生清洁制度，坚持天天清洁，周周小扫，月月大扫，为幼儿提供卫生、整洁、明亮的环境；坚持每天消毒制度，毛巾、餐具、茶杯定点消毒，寝室、教室定期消毒，为幼儿提供优良的环境。

我们始终贯彻\_安全第一，预防为主\_的方针，未出现任何安全事故，为幼儿创设一个安全和谐的育人环境，安全工作重如泰山，我们将一切为了孩子的安全为出发点，认真做好幼儿园安全工作，让每一个孩子在幼儿园里健康，快乐成长。

**月读工作总结范文18**

xx月即将过去，我来到兴鑫房地产公司已经有一个多月的时间了。感谢兴鑫房地产公司市场营销部三位领导对我的关心和信任，感谢公司为我提供了学习和工作的平台，让我在学习和工作当中不断地成长和进步。回顾过去的这两个多月的时光，那是我从事房地产销售非常重要的一个学习阶段。

在这段时间当中，我学到了很多关于商品房销售的很多专业知识和技巧，不断的进步，提升自身的素质和技能。在此我向公司尊敬的领导以及亲爱的同事们表示衷心的感谢！有你们的协助才能使我在工作中顺利进行；也因有你们的帮助，我才能顺利的完成销售任务；真的是你们成就了我的销售业绩。下面我就将这两个多月工作作一个简单汇报：

一、通过20xx年x月x日到20xx年x月x日一周的专业知识的培训，使我学到了关于房地产销售的必备基础知识。然后举行了考试，通过考试进行优胜劣汰，择优录用！我很荣幸被公司录用，并留下进行为期两个月的试用。

二、在试用期间，我们很多时间要外出发资料和收集客户信息，虽然很累很辛苦，但我一直尽职尽责地去做；并用心体会这种艰辛，在值班时以优质的服务接待客户，为客户推荐最适合他的房子；尽努力与客户达成购房协议，一步一步地完成销售任务。“功夫不负有心人”，通过我的不懈努力完成了（上月两套，本月四套）销售任务。

三、在试用期间，本人团结同事尊敬领导，遵守公司的各项规章制度，并随时保持一颗积极乐观的心态，充满信心和激情地投入学习和工作。在两位领导和老员工们的指导下，我学会了如何与客户签定购房合同、办理按揭和交房等手续，现在基本上能独立完成整个销售流程的工作。到现在为止，我想我能胜任贵公司置业顾问的工作。

细节决定成败，能力+知识+勤奋+心态=成功。对公司要有责任心，对社会要有爱心，对工作要有恒心，对同事要有热心，对客户要有耐心，对自己要有信心！力争在兴鑫房地产的销售岗位上做的自己！以上就是我对这两个多月的销售年终工作做一个总结，请领导批评指正，希望我能迅速成长，明年能给公司作出更大的贡献！

**月读工作总结范文19**

春节过后，幼儿园又迎来了一个新的春天，对于我们每位教师来说，也迎来了一段新的征程。2月份一晃就过去了，2月份我们开学之后，全校大面积的给班级进行了整顿，我也按照自己年前做的计划在执行着。现在二月份已经过去了，新学期也开始了一个好的开端，在此想对这个月的工作进行一次总结和反思，希望未来的道路可以更加通畅。

刚刚开学，很多方面都是要重新开始，孩子们再一次的步入了学校，而我也要再一次的开启自己的教学之旅。和孩子们很久不见，他们对我也仿佛多了一些生疏，但随着时间慢慢的缓和，这个月一结束，孩子们和我也恢复到了之前的关系。随着我对班级慢慢的调整，我们也逐渐步入了正轨。孩子们已经投入进来了，而我也已经开始正常的教学了。这个月很短暂，主要是为这个学期做一次好的开端，这个开端也没有让我失望，我们新的旅程已经拉开了帷幕，已经走在路上了。

大班的孩子相对而言比较的懂事听话一些了，在我上课的过程中，很少会出现学生捣蛋的情况。课下孩子们也非常的体谅我，常常向我问候，一句简简单单的“老师辛苦了”也足够让我温润眼眶。这一个月让我感慨很多，来到这个岗位上又是一年，这一年我也想付出自己的力气，勇敢前行。此外，我仍是想创造一些新的成绩，希望可以将自己的理想和热爱融合进这一份事业当中。不管前方有多么的坎坷，我都希望自己可以一路走下去，一路坚持下去。时间并不会停留，我相信只要我愿意，我的进步也不会停留。

开学之后，我给自己做了一个相对而言比较完整的进步计划，首先是要提升自己各方面的能力，其次是多加关注孩子们身心上的成长。我相信只有我自己更好一些了，才会给孩子们带来一个更好的榜样，也才能给孩子们带来一个正确的示范。所以这一个月我和孩子们一起慢慢适应，一起慢慢的成长，为接下来的学习倍加努力。我也给自己，给整个班级的发展树立了目标，希望我能够利用好时间，将这些目标意义都实现，给关注我的领导，给信任我的家长们一个交代。我也会一路坚持学习，一路成长，去寻找一个更好的自己，带着最初的理想，一路前行。

**月读工作总结范文20**

本月的工作又到了结尾的时候，在月度的尾声，为了自己之后更好的完成自己的工作，也为了更好的审视自己在工作上的态度和做法，我将对自己这一个月的工作作出总结，希望自己在下一个月的时间里，改正这一个月不好的地方，将自己做的好的地方更好的去发扬，尽心尽力的完成自己的工作，为公司的未来而努力。

这个月，我的工作也都还是和往常的一样，根据公司的岗位的缺失来招人，维护好公司的正常的上班秩序，将公司的所有员工的考勤情况及时的登记和管理，完成员工的入职和离职的手续，以及在有员工合同到期的时候，按照公司的规定，以及领导的交代续签或是接触合同，自己基本上的日常的工作也都是按照这些来定的，所以很多的时候，我也需要在工作上面认真的对待自己每一个工作，谨慎细致的去做好自己的事情，在自己的工作岗位上面矜矜业业的去完成所有的事情，坚守自己的工作岗位，做好自己应该要做的事情。

在工作上，我一直都极其的认真和细致，也很认真的去完成自己的工作，在确保工作顺利的进行的同时，我也会尽自己力所能及的事情去帮助其他的同事了开展工作，在招人的环节之下，我也会及时的争取各部门主管的意见，以及公司领导的建议，做到每一个从我手上进来的人都是可靠而又上进的，我也会关注所有的员工的想法，尽力的维护好公司和员工的关系，而我们人事就是连接公司和员工的重要岗位，我也有尽全力的去为公司，为所有的员工着想。

在思想上，尽管自己在工作上偶尔会感到非常的疲惫，但是由于自己工作的热情，以及对待工作时的细致，自己身上所肩负的责任感和义务也都让我坚持下来了，我也并不是一个轻言放弃的人，我会做好自己的工作，也会坚持自己所一直努力的东西，用心的对待公司，对待自己的工作，始终对自己的工作保持足够的热爱，积极乐观的去面对工作和生活。

这一个月，自己的工作也没有出现过任何的失误和疏忽，下一个月，我也会继续努力加油，做到每一份工作都做到完美，也会将自己的思想更好的上到一个台阶上，持续努力的加强自己在人事工作上的能力，为我们部门，乃至公司都创造出更大的价值，用自己的力量去维护好我们公司的正常的运营和发展，未来的自己和公司都将会更加的优秀和出色。

**月读工作总结范文21**

九月份教学处在学校的统筹安排和部署下，教学处新集体尽快熟悉和适应了自己新的岗位，工作努力主动积极配合，各项工作得以有序进行。

1、做好开学前的各项准备工作。及时制定了本学期教学处工作计划，印发到每位教师，并上传到校园网。

2、教学工作是学校的中心工作，教学质量是学校教的生命线。开学伊始，教学处首先召开了校级领导出席的首席教师会议，主要分析了上学期教学工作中存在的问题，万校制定了《xx市高级中学加强教学管理要点》，各位首席教师交流了本学期的教研活动计划和培养年轻教师的具体做法。

3、9月2日检查了全体教师的教案，各位教师都能超前一周备课。

4、9月3日下午召开了首席教师会，周密安排了xx市“大练兵、大比武、大评比”活动。9月4日—9月18日为我校“大练兵、大比武、大评比”时间，同时各组选拔出了优秀选手参加市级比赛，选拔材料已于9月20日上报到市教育局。

5、两校区同时清查了体育器材，对体育器材室的管理做了明确要求。并申请添置了部分体育器材。

6、各年级按照教学处工作计划都如期召开了襄樊期末统考质量分析会。

**月读工作总结范文22**

>一、通过1月份日常工作和学习积累使我对大发有了一定的认识。

在1月份xx高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身，对化纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。

公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在XX在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

>二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

>三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是

（1）负责公司培训工作；

（2）负责工伤工作；

（3）办公室部分写作和临时工作。

通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

>四、不足和需改进方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的`工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。业精于勤而荒于嬉，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

>五、几点建议。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。

首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样可以开阔视野、学习管理理论。

其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。

第三，要做好后继人才的培养工作。从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。

第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

**月读工作总结范文23**

我在酒店工作，一个月的时间也是过得很快，这一个月由于有五一的小长假，生意也是比以往好了很多，虽然还是受到疫情有一些影响，和往年相比没有那么火爆，但是也是渐渐的在恢复了，日常的住店情况也是比以往好了很多，渐渐的向去年同期看齐，我也是对于自己在这个月的酒店工作来总结下。

作为酒店的店长，我也是要对酒店的营业情况去负责，从优惠的宣传，日常的工作管理，再到销售工作的督促，我也是看到了酒店向上的蓬勃生机，疫情的影响是一个糟糕的局面，但是也是一个学习的机会，一个成长的磨练，生意是没有往常那么的好了，但是我们也是深化我们自己的工作，去把服务做好，以前来过的老客户也是明显的感受到我们服务的变化，比以往更好了一些，我也是时刻的监督，去和客户交流，了解他们住店的情况，清楚我们自己做的如何，通过改进，服务也是更好了，得到了更多人的肯定，可能暂时来说，营业的情况不是那么的好，但是通过他们的口碑，我想往后回头客还有推荐的客户也是会越来越多的，并且通过这个月的工作，我也是感受到大家对于工作的热情也是变得更多的了，毕竟营业也是不断的去提升的。

在管理中，我也是不断的去优化，去调整，除了做好营业额，我也是清楚，只有整个团队的水平能力是得到提升了，能更好的去为客人服务，那么才能把客人留下来，所以对于服务这块我也是要求严格，并且也是在这个月里面对同事们做了两次的培训，都是关于服务的，虽然日常的服务已经比以往好了，但是我也是希望好上加好，只有更加的注重细节，对于客人的服务更好，那么对于我们来说，这次的疫情也是一个机会，去锻炼自己，去提升自己，来让酒店的未来能更好，吸引更多的客人入住。而我个人也是努力的工作，同时也是会利用空闲的时间去看书，去了解酒店更多新的知识，尽量去运用到工作之中，去提升自己。让自己在能力上有进步。

一个月的工作，很快就做完了，时间也是感慨，过得快，但也是格外的充实，从每一天早上来到酒店，再到下班，我都是忙碌的，充实的，去完成自己的工作，去做好管理，去联系客户，去处理问题，有收获也是有做的还不够的地方，我也是要继续的去努力，去在今后把工作做得更出色。

**月读工作总结范文24**

针对近期连队管理教育实际，结合自身三月份的思想及工作现实表现情况。将自己的思想情况向党支部汇报如下：

>一、思想方面

近期自己思想上比较稳定，能够端正服役态度，将自己的思想行为与支部保持高度一致，积极参加各级各类教育，认真听讲、课后及时写出心得体会。积极学习党的创新理论知识，用党的理论武装自己的头脑。认真执行和落实上级的各种指示精神。

存在的不足：对党的理论知识宣传工作做的还不够，平时考虑个人问题较多。

>二、工作方面

作为一名战位长，日常工作中能够带领本战位人员积极完成好艇上赋予的.各项任务，切实按照自身的工作职责来抓管理，认真对照自身职责，抓好战位的各项建设。积极参加各类大型活动。对各类大型活动做到积极参加主动请缨。

存在的不足：工作标准把握还不够好，存在标准不高的现象，自己的工作方法及思路不够清晰，有时在完成任务过程中有打折扣，搞变通的现象。

>三、作风方面

在作风方面，能够坚持好军容风纪，树立工作作风，坚持良好的精神面貌，高昂的士气，振奋的精神来参加日常工作。

存在的不足：在一些细节方面自己做的还不够到位，比如边走路边抽烟，不注意自身形象等，时有一些与自己身份和形象不符的现象发生。

以上是我个人结合自身实际，从四个方面将自己的情况向支部做了汇报，为克服问题，改正不足。更好的搞好下部的工作，制定改进措施如下：

1、加强理论学习，增强理论素养，进一步对党的理论知识，路线，方针，政策进行学习，切实做到学用结合，做好宣传工作，带动身边人。

2、改进工作方法，转变工作作风。积极学习请教工作中的方法技巧，扎实开展好各项工作，以灵活的工作方法，务实的工作作风，踏实的工作态度，较高的工作标准完成好上级赋予我的各项工作。

3、增强干工作的事业心，责任感，以时不我待的紧迫感干好工作，提高工作标准，做到让首长放心，让同志满意。

4、加强自身作风养成，改进自身不足。切实以一名班长骨干，党员的身份来要求约束自己，为下面的同志树立好榜样，发挥好模范作用。

以上是我个人一年的思想情况汇报及下步努力的方向。如有不足之处，请领导和同志们给予批评指正。

**月读工作总结范文25**

自从毕业以来已经进入理县星河电力有限责任公司三个多月了，来到理县星河电力有限责任公司这个大家庭里，我从一个懵懂的大学毕业生慢慢走向了工作的岗位的理县星河电力有限责任公司人。在这人生的成长路上，单位的领导和同事，特别是带我的师父给了我很大的帮助。在电力企业的教育不同于在学校的教育，电力企业更注重安全和效率，更加关注个人的技能和办事能力，因此在单位的这三个月中，我不仅学习到了更多实际的职业技能，而且在逐渐的提高自己的办事能力和为人处世能力。虽然取得了一些进步，但是由于经验的缺乏以及工作技能的不足，还有很多需要改进的地方。下面是从工作中取得的成绩，工作中的不足和以后的改进措施等方面对这三个月的工作进行总结。

刚从大学进入工作的我深感自己工作技能和工作经验的缺乏，于是就保持了在学校里认真专研，勤奋苦学的作风，再加上师父以及同事的帮助，我取得了很大的进步。在我们刚入职的时候，部门就为我们新员工制定了培养计划，由于自己以前没有真正接触过电厂方面的知识,我就通过努力学习理县电厂《运规知识》及在网上的学习，已经对电厂的整个运行流程有一个大致的了解，在学习中边学习实际操作，基本完成了培养计划项目的任务。第一个月的学习中，我学习了华电国际《电业安全作业规程》，学习了华电国际以及理县星河电力有限责任公司和各项生产管理制度、文件，学习了理县电厂生产、

管理流程;第二个月的学习中，我熟悉了理县电厂厂内设备位置，根据理县电厂《运行规程》熟悉电厂设备运行参数和运行限额。掌握了理县电厂设备的结构、作用以及操作以方法和注意事项。熟悉了运行监视、巡视检查设备的要求、项目、方法和流程。掌握了理县电厂主接线系统图，了解电厂与系统的联接运行情况。熟悉400V理县电厂厂用电接线各运行方式，供电网络、主要负荷及各动力屏的负荷。熟悉图纸的查看、分析;第三个月的学习中，我掌握与电网调度通讯联系方法，做到相互礼貌通话，做到工作上的沟通，并做好相关的记录工作。同时掌握了理县电厂各项定期工作。在学校一般是被动的学习，并且很难把所学到的理论知识用于实践，而在单位我变被动学习成主动的去学习，去掌握技能，并且可以把学到的知识随时的用于实践，大大提高的针对性和效率。在进入单位的这三个月，我不仅在职业技能学习上取得了进步，而且在思想上对于职业的学习也取得了进步。

虽然三个月的时间一直在努力，但是工作中还是有不尽人意的地方，也存在一些不足。这三个月主要的任务是自我学习，提高自己的工作和处事能力。在工作中最大的不足就是缺乏沟通与交流，没有利用公司提供的资源，与师父和同事缺少交流，导致了学习效率不高，既浪费了一些时间，又消耗了不必要的精力。另一个不足就是在团队中缺乏自信，不能够在团队中充分展现自己，没有把自己的所学或是才能发挥出来。从现在看来，这些不足将极大地影响以后的工作与生活，所以针对不足，我将在以后的工作中采取下面的的措施来弥补不足，克服缺点，提高自己。

首先学习成功人士的7个高效习惯，积极主动的去学习，不仅向书本学习，更要向有经验的领导和同事学习，在学习中提高自己的沟通和表达能力，在工作中勇于承担责任，并且勇于展现自己。其次根据条件制定可行的计划，把自己的工作目标文字化，把压力变成学习的动力，提高总自己的技术水平，在技术中交流并展现自己。最后有意识的培养自己的团队合作精神，多多与团队的队友交流，在沟通中学会善于倾听，在沟通中学习，并在沟通中表达与表现自己。

三个月转眼即逝，我的职业生涯也渐渐步入正轨，活到老学到老，需要学习的东西还有很多，吾将上下而求索，同时感谢理县星河电力有限责任公司为我提供的成长和发展的平台。

**月读工作总结范文26**

七月份已经过去，在这一个月的时刻中我透过发奋的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下方我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年七月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的潜质，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟透过程中，过分的依靠和坚信客人。

在下月工作计划中下方的几项工作作为主要的工作重点：

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\_\_\_\_\_\_，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，对工作有高度的职责心，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

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！