# 员工月度工作总结900字范文【5篇】

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2025-05-09

*写好工作总结很重要，可以起到承上启下的作用。既能帮助我们理顺知识结构，突出重点，突破难点，又能帮助我们在总结过程中稳定知识点和技术难点，为后续工作做好准备。也正是在这个不断遇到问题、发现问题、解决问题、总结问题的过程中，我们不断成长、不断提...*

写好工作总结很重要，可以起到承上启下的作用。既能帮助我们理顺知识结构，突出重点，突破难点，又能帮助我们在总结过程中稳定知识点和技术难点，为后续工作做好准备。也正是在这个不断遇到问题、发现问题、解决问题、总结问题的过程中，我们不断成长、不断提高。《员工月度工作总结900字》是为大家准备的，希望对大家有帮助。

>1.员工月度工作总结900字

　　首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识，使我最快的`熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和ERP的出纳知识及操作，利用ERP使工作更加准确和快速。

　　其次，作为公司出纳，我在收付、反映、监督四个方面尽到了应尽的职责，过去的几个月里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

　　一、日常工作：

　　1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。

　　2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

　　3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

　　4、坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

　　二、其他工作

　　1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

　　2、完成领导交付的其他工作。

　　三、回顾检查自身存在的问题，我认为：

　　1、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基储专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

　　2、对针对以上问题，今后的努力方向是：

　　加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

　　综上所述。在过去的一个月中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的xx-xx年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

>2.员工月度工作总结900字

　　在本月中，我分中心结合我院情以及中心的要求，开展了系列的活动，现将本月个人工作总结报告如下：

　　1、9月26日中午12：10，我分中心xx六十余名来自土建学院大一、大二的同学参加了促销“格兰仕光波炉”的招聘,各位同学都本着一份锻炼自己的心来参加这次国庆兼 职招聘,他们的这种热情在感染着大家……通过面试和选拔在参加应聘的六十名同学中，我们选拔了三十名优秀者参加国庆家福来系列店“格兰仕光波炉”的促销，在9月末上岗的同学的工资已经全部结清。

　　2、我分中心开展了xx—08勤工助学岗位申请系列宣传工作，目前同学递交的申请书正在接受用工部门的审核。

　　3、为配合校勤工助学中心开展好20xx年10月10日至20xx年10月14日面向全校学生公开进行的第xx届家教培训教员选拔活动，我分中心结合土建院情特制定系列教员选拔计划和通知。

　　4、10月9日中午12：10，我分中心在东3附201教室参加了西南科技大学第xx届勤工助学学生干部干事培训班，该培训一共用了4天。本次培训让我们明白“团队意识”、“自信”、“信任”以及“胆识”将是我们今后开展学生工作的重点，我们也会牢记的！

　　5、分中心面向全院同学展开以“西科家教”为主题的支教活动标志征集，经过我们的筛选，最后，我分中心选送了两名建筑学同学的佳作至中心。

　　6、我分中心于20xx年10月10日晚9：05在西121xx组织了第一次干事见面会，会上，分中心主任就去年分中心的工作做了简短的总结以及对新一年工作的展望，并向干事宣读了分中心的系列考核制度。同时，规划了分中心最近的工作任务——勤工助学宣传周、学院岗位审核、家教培训报名登记。

　　7、本月的工作重点将围绕勤工助学工作宣传周展开，我分中心会通过展板、海报等途径宣传。旨在让更多同学了解我院的勤工助学工作，使其推向一个新的高度。

　　后记：11月份，母校的评建工作将进入冲刺阶段，这个时候，我分中心将根据校勤工助学中心以及我院的相关安排，为评建工作做贡献。

>3.员工月度工作总结900字

　　xx月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，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。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

　　我是今年xxx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，一起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。现在我逐渐可以清晰、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，自己的能力，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。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

　　在下月工作计划中下面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xxx，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。

　　我认为我们劲霸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。

>4.员工月度工作总结900字

　　在过去的一个月里，比任何一个月发生的事情都多，在工作生活当中有收获也有一些遗憾，特别是7月份比上个月的送货量少了5万左右，这就是的问题，结果已经出来，任何的解释都没有价值了。

　　工作当中存在的问题以及解决方法：

　　1、员工的积极性很高，但是团结，凝聚力还有待于提高。

　　处理：以后要多组织一些集体的活动，比如郊游，聚会等来提高凝聚力和向心力。

　　2、工作过程中虽然已经很努力了，但是很多事情做的还不够细，因为接下来广告要暂停，很多事情（主要是回访）要做细做精，降低患者的流失率，提高患者的复购率。

　　处理：分工要细，档案责任到人，不能只打容易沟通的顾客，回访时间表。

　　3、关于有送货利益冲突的问题，是比较难解决的，关键是认识问题，这个只有给他们灌输思想，是你的就是你的，同事之间的和平相处，同事之间的友爱。

　　4、理疗中心：理疗中心的问题就是认真负责地工作，说实话也是很累的，主要是三个方面：⑴多沟通，多从工作和价值观方面沟通，让他体会到自己存在的价值⑵物质方面，在效益比较好的情况下给予物质上的补助⑶多参加集体活动，让他感到他是我们集体的一员，他的功劳我们记得，他的辛苦我们没有忘记。

　　5、促销员：也是比较头疼的事情，就是一个态度问题，还有就是太看重的利益。做事情不认真而且理由一大堆，埋怨工资少了，不想干事就想拿高工资。每个顾客来了什么都不要说就开单买药。

　　处理：加强培训，沟通，以及有奖惩制度，该奖的奖，该罚的罚！促销员被惯的。

　　6、送货员：比较辛苦的工作，最怕的是辛苦结果没有送出去。所以送货人员要对产品的基本知识有所了解，怎么查询，怎么样辨别真伪，如在送货过程中不要与顾客发生争吵。还有就是到下面药店的时候要跟营业员灌输产品的知识以利于产品的销售。

　　综上所述总结起来就是两个方面的问题：

　　首先是态度问题也就是员工对待工作的态度，有没有想着把工作做好，还是就只是在公司混工资而已。

　　其次就是工作方法问题，在工作的过程中采取的方法不正确导致结果是可想而知的，自然不会有很好的结果和业绩。

　　这两个问题都需要加强培训（是比较系统的）。

　　培训应该从以下几个方面进行：一、基本业务知识；二、产品基础知识；三、相关病理知识；四、业务技巧；五、心态方面

　　这将是一个非常大的工程。不管有多大，从现在就开始准备吧！

>5.员工月度工作总结900字

　　x月份的工作已将结束，班组的绩效成绩，没有取得好的成绩，在我班也多次出现了很多不正常的现象，这些原因，主要是自己的工作没有做到位，本身的工作作风不严谨，管理过于疏散，本人自担任工艺二班班长以来，也是第一个月，对班组建设还感觉很陌生，无法将自己的工作推动的更出色，今天借此契机，将这个月来工艺二班的工作情况从以下几个方面作一下小结：

　　一、工作作风不严谨

　　在管理上疏于放松，刚担任班长以来对班员的管理过于宽容，不严厉，太过于人性化，总是想让班员在很轻松的\'环境中工作，正因为这种想法，纵容了班员，导致了班员随心所欲，所以出现了xx的睡岗，这一现象严重影响了工段和班组的利益，使班组的成绩与其下滑，这只能充分体现了自己在班组推行九大模块不理想，更谈不上推进，这些责任只能是班长的责任，没有认真宣贯，落实，督办和检查，所以出现了以系列的不正常现象。

　　二、工艺指标的执行

　　我班在工艺指标上均能按照正常操作程序进行执行，在工艺指标上执行的是我班主操，xx，在相比之下比其他主操要好些，在炉温控制方面，翻炉要少些，但是在炉温考核上，我班两个主操，超温比较多，班组在这方面丢分比较多，没有占到优势，没有为班组争到荣誉。

　　三、巡回检查

　　在这方面，在这里要提出表扬的是，我班巡回工，xx，在上班期间能够认真巡回检查，在一次上小夜班中，他能及时发现汽轮机，振动的突然变化，能及时的向班长反映，并能及时的处理，倒风机，避免了气机事故的发生。

　　四、区域责任制

　　我班在区域责任制方面，均能做的比较好，尤其是我班的出渣师傅们，在这里要提出表扬的是我班出渣工，xx，在上班期间，他能主动的维护自己的卫生区域，在一次，他能主动的将自己区域的水沟清理淤泥，受到了工段领导，x主任的表扬，为班组争得了荣誉，其次就是我班除渣工，xx，他是一个做事比较踏实的老师傅，在班期间，他能明确自己的职责，灰门泄露方面维护的比较好，能主动的搞好自己的区域卫生，受到了\_主任的表扬，为班组争得了荣誉。

　　五、隐患治理方面

　　我班能及时的发现和处理隐患，在输灰系统，输灰工xx，在仓泵运行中投入运行，比其他输灰工要好些，没有出现堵管现象，发现泄露能及时向班长反映，并能及时配合机修工进行。

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！