# 月底工作总结范文

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-04-14

*月底工作总结范文（精选20篇）月底工作总结范文 篇1 即将到来的四月是一个充实、忙碌和快乐的月份。这个月底，回顾过去，展望未来!在过去的四月里，在公司的指导下，在部门领导的关心和帮助下，在同事之间的友好合作下，我的工作和学习都有了很大的提高...*

月底工作总结范文（精选20篇）

月底工作总结范文 篇1

即将到来的四月是一个充实、忙碌和快乐的月份。这个月底，回顾过去，展望未来!在过去的四月里，在公司的指导下，在部门领导的关心和帮助下，在同事之间的友好合作下，我的工作和学习都有了很大的提高。

前台是展示公司形象和服务的起点。对于客户来说，前台是他们接触我们公司的第一步，是对公司的第一印象，很重要。所以前台在一定程度上代表了公司的形象。同时，公司对客户的服务是从前台欢迎客户开始的，良好的开端是成功的一半。意识到它的重要性后，我必须做好我的工作。

第一，努力提高服务质量。认真接听每一个电话，熟记各个部门的分机号码，严格按照公司的指引，转接电话，做好相关工作。客户来访时，我会始终注意秉承良好的服务态度，热情接待。在合适的环境下向客户宣传公司文化，熟练回答客户提出的问题。微笑，耐心，细致，温暖。在业余时间，我会加强对电话技巧和礼仪的学习。不断给自己充电，以适应公司的快速发展。

第二，注意前台的卫生和形象，提醒卫生人员按时打扫卫生。对于自身责任范围内的茶水间，将坚持对饮水机进行室内清洗消毒，每月至少进行一次消毒。按时更换打印机硒鼓，维护前台办公用品。

第三，做好文具采购，学习一些采购技巧。了解采购文具的市场价格，与现有供应商进一步沟通，期望降低原采购价格。并且多找一些优质的文具供应商。选择质量好、价格低、服务好的供应商。为公司省下每一分钱。坚持有两个以上的固定供应商。

第四，做好仓库管理。按时盘点仓库，并对货物进行分类。严格遵循公司制度，做到每一项都登记进出。及时检查物品的完好情况，丢失或损坏的物品及时向有关部门报告。

第五，着眼大局，不计个人得失。无论是工作时间还是休假时间，如果公司有临时分配的任务，我都会服从安排，进步配合，找不到逃避的理由。作为京信的一员，我会付出自己的力量为公司服务。参加公司组织的活动，加强同事之间的感情和部门之间的沟通。并多了解公司的基本情况和业务信息。为了以后能更好的工作，我们会继续打基础。

虽然前台的工作有时候很琐碎，但所有的事情，无论大小，都必须认真做。所以我会用心去做每一件事。感谢部门领导的教导和公司给我的机会。在未来的日子里，我会加强学习，努力工作!

月底工作总结范文 篇2

转至财务部工作至今已有一月了，在各级领导和同事的帮助指导下，通过自身的努力，从不会到会，从不熟悉到熟悉，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，在业务素质、工作能力上都得到很大提高，圆满地完成了领导赋予的各项工作任务，现将本人最近的工作情况汇报如下：

一、业务知识方面

1、学习掌握了用友财务软件。

看似简单的软件系统，似乎不那么简单，通过学习、请教逐步掌握了总账系统、往来管理、采购管理、销售管理、库存管理、核算管理等模块的基础操作流程。用友软件把查询凭证、供应商对账、成本核算、费用管理、财务报表出具等都从传统的操作手法变为信息化操作，大大提高了财务人员的工作效率。2、掌握了基础账务知识。

(1)协助成本会计进行成本核算工作，汇总统计每日材料出入库、材料采购单据，计算出管理部门和营业部门的费用及实际成本，把经营过程的实际消耗如实地反映出来，达到积聚成本的目的，并用积累的成本资料反映酒店的实际经营耗费情况，从而判断酒店经营效果的好坏。

(2)协助费用会计进行酒店费用的核算及摊销。做好供应商月末对账工作，统计核算酒店各部门的费用并进行摊销，编制财务报表并对经营数据进行分析，为酒店月度经营分析会提供准确数据。

(3)协助应收会计确认内部交易核对工作，汇总每日消费账单，做好每笔消费数据的对账，对散客客户、挂账客户进行分类建立日消费明细，以减少差错，便于月末对账及账款回收。

二、主要经验和收获

1、只有熟悉基础财务知识，才能尽快进入实际工作角色并适应新的工作岗位。

2、财务工作最主要的是坚持原则，这样才能理财管账，才能履行好财务职责。

3、财务工作也属于后勤保障部门，只有树立服务意识，才能配合好各部门把份内的工作做好。

三、存在的不足

1、初入财务时由于业务知识不熟练，导致用友软件操作错误。

四、加强学习，提升个人专业知识

作为一名合格的财务工作者，不仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都应该用心做到最好，哪怕是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。

“在工作中学习，在学习中工作”，只能通过不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，才能使自身综合能力不断得到提高。

了解新税法，收集相关税收优惠政策，使财务工作发挥积极的作用。

五、确立工作目标，加强协作

做好财务工作计划，以预算为依据，做好成本、费用的核算，充分发挥预算的目标作用，不断执行事前计划、事中控制、事后总结反馈的财务管理体系。以上是我对自己工作的总结汇总，敬请各级领导给予批评指正。在今后的工作当中，我将一如既往的努力工作，不断总结工作经验，努力学习，不断提高自己的专业知识和业务能力，以新形象，新面貌，为公司的辉煌发展而努力奋斗。

月底工作总结范文 篇3

X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。

在过去的一个月，我的主要工作是负责营销策划方面的工作。这些工作主要包括：

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，

……(具体工作内容 略)……

经过一个月的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对本行业的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。

在一个月的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

销售部：X年X月X日

月底工作总结范文 篇4

在过去的一个月中，中我通过努力的工作，在销售岗位得到了很多切实的也收获，现在我就对自己的工作做一下总结。

我于X月进入市场部，主要是以电话业务为主、网络为辅助开展工作。为建立信任的关系，与每个客户进行交流、沟通。让其从心底感觉到我们无论何时都是在为他们服务，是以帮助他们为主，本着“我们能做到的就一定去做，我们能协调的尽量去做”的原则来开展工作。这样，在业务工作基本完成的情况下，不仅满足他们的需求，得到我们应得的利益。而且通过我们的产品，我们的服务赢得他们的信任。取得下次合作的机会。

在不断的学习产品知识和积累经验的同时，各组员的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的方案应付一些突发事件。但对于一个大的项目暂时还没可以全程的操作下来。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。

因此，在未来的工作中我要不断提高自身的销售水平，根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周 ，每日;并在完成销售任务的基础上提高销售业绩，相信我会做的比原来更好。

销售部：X年X月X日

征集创意、收集点子

，进行问卷调查等，相信一定可以得到满意的解决方案。

月底工作总结范文 篇5

一、积极做好成本核算和费用报销工作

负责公司成本核算工作，成本是财务工作中重要的一项工作内容，只有掌握生产工艺才能准确的计算成本，工作期间我认真学习公司生产工艺流程，主要包括产品结构构成、产品生产工艺、设备运转基本知识等，在费用报销和付款单据审核过程中，做到及时准确，严格把关，把不符合公司报销规定和付款条件的单据予以退回，责令整改。具体工作如下:

(一)积极协调各部门做好成本核算的基础工作。成本工作来说，它是一项综合性很强、涉及面很广的工作，仅靠财会部门和成本会计工作是难以完成的。为了使公司成本工作有计划地进行，根据我自身工作特点，发挥成本岗位主导作用，积极协调生产统计和仓库保管员对账，到生产现场和仓库进行实物盘点工作，做到账账相符，账实相符，协调各部门，做好成本基础工作。月末工作总结。

(二)及时、正确地进行成本核算，开展成本分析。制定公司成本核算规程，及时准确的核算成本。成本核算在月末生产和仓库、财务对账正确，现场成品、废料盘点结束后，三日内完成成本核算。在完成成本核算基础工作后，认真、全面地开展成本分析工作。通过成本分析，分析出影响成本升降的各种因素及其影响程度，正确评价公司内部各有关单位在成本工作中的成绩和公司成本工作中的问题，从而促进成本工作的改善，提高企业的经济效益。

(三)严格审核和控制各项费用支出，努力节约开支，不断降低成本。在审核公司报销单据过程中，严格按照国家有关成本费用开支范围和开支标准，以及公司各项制度和规定，严格控制各项费用的开支，审核各部门是否按照规定办理，签字是否齐全等，并积极探求节约开支、降低成本的途径和方法，以促进公司更好的节约成本，提高效益。月末工作总结。

二、与成本会计交接，交出成本岗位工作，与原财务部长交接，接手财务部工作

(一)4月份根据公司安排着手成本会计交接工作。首先为接手人详细介绍工作内容和岗位职责，其次为接手人进行会计电算化软件方面的培训和指导，在为期两个月的时间内完成交接工作，接手人基本能顺利开展工作，为公司工作持续稳定的开展做好了基矗

(二)6月末根据公司人事调整安排，进行财务部门工作交接。

1、接手部门日常事务和基础工作。

2、核对现金、银行账务，盘点现金、银行和承兑汇票。

3、做好银行、税务和项目贷款工作的交接。

4、做好账目核对，完善交接手续。

三、协调财务部工作，保持财务工作的一贯性和稳定性

6月末接手财务部工作，由于在月底结账时间紧，在接手工作后立即着手工作，积极做好财务日常工作，严格审核付款手续，做好物资清产盘点和账务整理工作。审核6月份凭证，协调财务人员积极做好6月份结账工作。

召开财务部内部会议，对于财务工作整改内容有:财务核算中发现的问题进行限期调整;实际工作中使用不便的单据按照总公司样式重新印制;财务凭证处理和摘要的书写有了统一的调整和规范;根据业务需要和人员分工，对财务人员工作内容进行了划分和调整;对仓库工作中的问题进行了批评并提出整改措施;对财务和仓库人员提出一些新的工作要求。

四、工作中存在的问题和不足

由于刚接手财务部门工作，对于整个部门的工作有些还不熟悉，需要时间来过渡，工作中与各部门和单位还需要加强沟通和配合，仓库作为物资部门工作有待整改，自身业务素质和理论水平有待提高，实际业务处理需要向有经验的师傅请教，各项基础工作有待加强。

五、未来工作设想和整改提高方案

新的工作局面，我将不断增强全局意识，放眼整个公司经营，努力探求工作中的新办法，为了进一步做好财务工作，我想从以下几个方面着手:

1、争取在最短的时间内熟悉部门业务，做好财务核算基础工作，严格费用报销程序，按照公司规定和程序办理业务，在税法范围内进行财务处理，及时准确的完成各项财务核算工作。

2、履行财务服务职能，通过晨会和经济活动分析会等，通报公司经营情况和财务信息，让经营者和层了解公司经营情况。及时准确的提供财务信息和成本分析，完善财务部门为生产经营服务的宗旨和职能。

3、积极配合各部门的工作。在沟通和理解的基础上，立足公司实际和切身利益，提高工作效率，配合各部门完成报销和付款业务，提高公司经营运转效率。

4、制定仓库补充规定，对于实际工作过程中制度不健全的地方进行整改和完善，加强物资的保管和利用效率，在实际工作中改变仓库人员的工作态度和工作方法，提高工作效率，配合各业务部门工作，切实履行服务职能。

5、在处理实际业务过程中积极请教有经验的师傅，多学多问，多向领导请示，同时切实起到监督作用，对于不合理、不合规、不合法的单据一律不得入账。

6、加强自身的学习和提高，不断学习理论知识，关注新会计准则和税法的变动，努力考取在职教育学历和专业职称，认真钻研业务知识，结合公司实际不断完善财务核算质量。

最后，我要感谢董事会和公司领导对我的信任，对于这份工作我倍感压力的同时也充满信心，我相信在公司领导的支持和各位同仁的配合下，我一定能把工作做好。我将以饱满的热情和认真执着的态度来对待工作，努力提高自身业务水平，积极进取，开拓创新，绝不辜负领导的厚爱和公司搭建的展示自己的平台，为公司的发展贡献自己最大的力量。

月底工作总结范文 篇6

每月的月初末是每个会计最忙的时候，每月的工作结果都要在这几天归集，编制报表，进行纳税申报。每天都在和时间赛跑。充实着自己的工作生活。我喜欢的一句话：服务就是服务于公司、服务于员工、服务于客户以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润最大化，所以这也是盛华热力有限公司所以员工共同的目标。在我们各部门积极配合下我们有序地完成了供暖期最后的一个月，为了使财务工作进一步的提高，为了把供暖工作做的更好，月工作做如下简要回顾和总结。

一、会计基础工作

(1)做好基础工作，根据本月发生的业务归集编制记账凭证、编制报表、并且申报纳税。

(2)采暖期临近结束，核对账目是必做的一项工作，从中找出漏记、多记的 错误，更好的把账目核对清楚。

(3)通过给我们提供热源的河北盛华化工有限公司核对账目，我们即时的核对出多记的水费，并开具出热费专用发票，合理的计入成本。

(4)处理财务有关往来问题，并严格对审批单进行复核把关，对不合理的发票即时提出。

二、加强工作水平

(1)认真执行《会计法》，进一步加强对自己财务基础工作的水平，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理。

(2)要正确合理的避税，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3)勤于学习，不断提高自己的职业素养与技能，积极响应2会的指导路线，并且学习领会2会给我们企业带来的好政策，领悟2会的精髓，学习营业税实行的有关政策，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。

(4)通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

(5)不断学习、改变自己、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

三、下月计划

(1)编制报送X年度报表，发现问题，解决问题，总结经验。

(2)整理—X年凭证并装订存档。

(3)采暖期结束归集整理采暖费记账收据联并装订。

(4) 积极配合各部门工作，提前做好供热工程的准备工作。

(5) 合理的调配和运用资金，使得财务状况有条不紊的进行。

月底工作总结范文 篇7

时间过得真快，转眼20xx年即将结束，迎来的是20xx年新的开始，在这期间回顾20xx年1 10月份的工作，主要有以下几条：

一、仓库保管员的工作

1、负责仓库大库(原辅料区.阴凉库)、危库、剧毒品库、冷库、中药材库及阴凉库的日常卫生和安全工作及各项记录;

2、责所有有关原辅材料、中药材、危险品、化试、冷藏物品等的入库、出库工作，按标准操作程序和标准管理制度做好各项工作及记录。

二、配合车间生产

1、生产工作计划，负责制造部固体车间、液体车间、注射剂车间、原料药车间、中药提取车间、合成车间等的分料工作，及时填写相关的记录;

2、配合以上各车间的领料工作，及时填写货位卡，分类帐，核准现场物料等，做到帐目清晰，可查。发现问题及时汇报，改正。

三、配合GMP的认证

1、配合做好了各车间GMP认证所需大量的调帐工作;

2、完成了仓库GMP认证期间的大量帐目清查、整理工作，做到了帐目一目了然，现场整洁，达到了帐、卡、物一致;

3、配合化验中心做好现场核准工作。

四、负责仓库洁净区的管理和清洁工作

1、做好洁净区空调机组的维护工作;

2、每个星期一做好洁净区的清洁工作及填写相关记录;

3、化验中心、质保部取样后，做好清洁工作;

4、分料后，做好清洁工作及清场记录。

五、配合其他的工作

1、负责中药材外加工所需材料的入库，领料工作及相关记录;

2、负责生命能在我厂合成时所需原辅材料的入库、分料、领料工作及相关记录，并做好个人工作计划;

3、负责技研部做小试或新产品开发所需物料的入库、分料、领料工作及相关记录;

4、配合化验中心的取样工作;

5、每月协助财务做好盘点工作;

6、配合成品保管员做好出库、退货、搬运工作，辅助包材保管员做好日常工作。

月底工作总结范文 篇8

回顾xx年的工作，在公司领导的带领下，在各部门同事的通力协作下，仓储物流部经过了一年的努力，从人员的不稳定再到组织框架的重新修订，仓储物流部克服了各种困难，有条不紊的完成了各项工作任务。现在总结如下：

一、仓储物流xx年度工作情况

xx年度仓储物流发货金额为人民币1800多万元，其中12月份的发货金额达到了255万多元，基本完成了公司的销售任务。

二、xx年仓储物流工作中遇到的问题

仓储物流工作的进步是显著的，然而，也存在许多问题和不足。如接收货中的货物损坏及包装破损处理不及时;出库配送中的串货错发、交接不明、货物丢失;保管中安全防范不严，数据不实等都有发生。货物堆码不标准，进货计划性不强，导致货物库存量不足;库容存量超标压力;帐物对应数据不符;作业流程的不畅;部门协调不力;执行力不够等问题。主要有以下问题：

1、责任心不足。工作态度上的被动性，从而导致责任心不强，所以出现问题较多。如，发货中的数量短缺、串货错发、部门内部间的交接问题等。责任心的大小，源与责任感的高低，而责任感的高低，则取决于个人意识对企业文化(包括规章制度、绩效考核、竞争机制、奖罚标准、成本观念及自我管理等)的认知度。

2、与其他部门沟通不够，造成不必要的投诉偏多。如与客服部缺乏沟通，对有些门店紧不紧急、对产品质量的要求等信息不清楚，造成不必要的投诉。与生产部沟通不足，导致有些库存紧张，有的库存过多。

3、物流运输产生的次品量偏高。虽然防护工作一直在做，运输产生次品率也有所降低，但是产生的次品还是较多，随之产生的理赔成本还是较高。

4、仓储意识及安全意思不够。如仓储环境卫生、平时整理、上下班大门不关、东西放至一楼打卡处没有封箱、手提袋裸露在箱外等等。进出安全及存放安全是仓储物流的首要目标。

5、执行力不高。在公司内控及绩效考核还没有完善的情况下，员工不知道干好了有什么好处及干不好没什么坏处。

通过上述问题，可以看到未来仓储物流工作的任务是艰巨的，许多工作有待于加强、落实。面对公司快速发展，还会出现新的矛盾和问题，如何解决当前管理工作中的问题和错误，应对出现的新矛盾和问题，是摆在我们每一个人面前的课题。对当前出现的问题，首先应当加强认识，培养敢于承担责任的勇气，培养敬业精神，层层落实岗位职责;坚持规章制度面前人人平等，奖罚分明;继续加强素质培训和进行有效沟通，引导、帮助员工端正态度，施教于心，心系于业;继续加强专业知识，产品知识，职业技能的学习培训，理论与实践相结合，避免工作失误及问题的出现，提高服务质量。然而所有学习、工作的重点，都取决于行动的落实，如何培养创新的落实意识，如何打造高效落实的团队，如何创建良好的执行文化，如何管理好时间促落实，如何为落实制定制度保障，并掌握有效落实的重要方法，这都要求我们要有坚持不懈的韧劲，要有坚定不移的意志，真正以实际行动，一步一个脚印去实践目标，实施计划，最终达到设定的目标和标准。

三、xx年工作展望

1. xx年度的工作内容、计划及重心

针对以上提到的问题和薄弱环节，xx年对仓库工作计划及重心主要围绕 完善及优化仓库作业流程提高工作效率、完善库存提高数据准确、加强部门之间沟通提高发货效率及品质要求、落实仓库安全工作、提高团队精神 等几个方面开展工作。

2. 工作开展思路

1、完善及优化仓库作业流程提高工作效率：根据公司要求对仓储物流部工作手册进行重新修订，简化及优化工作流程，提高出货能力。

2、完善库存提高数据准确：针对库存数据加强自盘工作，改善及完善盘点流程，避免因盘点人员所导致的问题，落实盘点所出现的问题，进一步完善账目及出入库管理从根源解决问题。

3、加强部门之间沟通提高发货效率及品质：完善安全库存，提高发货能力及合理库存，与销售部加强沟通避免因发货产生投诉，加强与客服部沟通订单情况，提前了解订单数量，准备好库存，提高仓库发货能力。与生产部沟通优化库存、加快库存调转期，得到仓库良性发展。与销售部沟通做到对客户品质要求及包装要求，减少品质投诉及发货、包装出错等。

4、落实仓库安全工作：做好安全教育及上下班仓库安全，让每位员工每时每刻都有安全第一观念，防范于未然。

5、团队精神塑造：不定期组织人员户外活动或聚餐，从中取得了对员工的了解和合理沟通，得到了和谐及积极的工作气氛，增强员工由原被动改为主动关心仓库的工作并提出自己建议的积极性，提高个人的组织能力和沟通能力。

月底工作总结范文 篇9

时间流逝，转眼之间我来X公司计财部工作马上就两个月了。虽然时间很短，但是这段时间在公司领导的关心和同事们的帮助下，我在工作上收获颇丰。下面我将近两个月年来自己的工作情况总结如下：

一、严于律己，严格要求，遵章守纪，团结同事。自到公司上班以来，我能严格要求自己，每天按时上下班，正确处理好工作与私事的关系，从不因个人原因请假或耽误公司的正常工作;同时我认真学习并严格遵守公司的各项规章制度;团结同事，积极合作;

二、能够做好本职财务工作。作为一名房地产企业成本会计，我深知成本管理是财务工作中重要的一项工作内容，在前任成本会计王霆的指导下，我认真学习我公司成本管理流程，主要包括纸版合同的接收归档、日常付款的审批、账务处理、产值的处理等，特别是合同付款审核工作，是否在本月资金计划内、是否符合合同付款条件，审核一定要细心严格，付款信息、产值信息等相关内容及时登记合同台账，保证领导看到的是最新的数据;

三、合同印花税税金计提工作。每月月末能够及时把本月收到的新合同按类别计提印花税，报给税务会计马昱，确保税金及时缴纳;

四、做好其他日常事务。已批未付准确管理，每天早上把最新的数据汇总完毕后报给出纳，其他各项报表及时更新。

两个月来，我尽管围绕自身工作职责做了一定的努力，取得了一定的成绩，但我知道这与公司的要求和期望相比还存在差距，在工作中也存在不足之处。主要表现在：

一、自己来公司时间短，一些情况还不熟悉，很多工作不能及时做出反应，做出让领导满意的结果。我相信随着工作的深入，我会做得更好。

二、自身的业务知识和能力还有欠缺，需要不断地学习和提高。

针对上述不足，今后的工作中，我会不断加强财务专业知识学习，提高自己的业务水平，在细节方面完善自己，严格要求自己，更好的做好本职工作。

最后，感谢领导和同事们一直以来对我的关心和帮助。希望在我成为公司一名正式员工之后能更好的一起工作，团结协作，共同努力，为公司的发展而努力。

月底工作总结范文 篇10

我们在八月份工作中还有很多做的不到位的地方，同样也有突出之处，改进错误的工作。

卫生：前厅，在卫生方面应该是一项常抓不懈的工作，在中班重逢时对前厅外围墙面，鱼池，转门的清理并进行保养，对外围玻璃上的胶布与工程部配合进行处理，对后厅的外围卫生同样去坚持去做好，按照周计划卫生进行打扫，要求领班每天安排需做卫生，对一号电梯的护理和每日的日常卫生在客人下楼不忙的情况下要及时的去查看与清理，夜班对琉璃灯玻璃球的清理。

男宾将一更的地面不锈钢处用起蜡水进行清理，效果非常的好，由于很长时间没有清理花费的时间也较长，对水区的地面进行了全面的刷洗，效果也是很明显的，由于地面的吸物性较强，刷洗后很快又渗透进去，要求夜班分区进行刷洗。对男宾的公区卫生东步梯进行刷洗并保持很好。

对卫生间的卫生进行检查登记，巡查记录本，并规定时间进行清理，除异味。对合作部门的卫生要求，大池每日二次的里外清理，上午十点，晚上一点以后刷洗。并由领班监督，主管上班检查。以达到更好的洗浴环境。

纪律:前厅在夜班中出现的违反公司纪律员工较为严重，出现脱岗，坐岗现象，给工作带来许都的负面影响，对晚班员工进行罚款和教育，对领班处连带处罚，加强对夜班工作的监管，并规定夜班员工叠毛巾不允许坐岗叠，对坐岗，脱岗，睡岗的员工处以50元以上罚款，领班连带，领班出现以上情况降级或打回试用期，得到了相对应得控制，我们还得继续加强监管员工的工作，培养领班的自我约束意识。

体现前厅的基本素养，曾强集体荣誉感。男宾，在整体上来说还是较好，在本月出现一名员工穿便装进入营业区，当场进行罚款处理。一名员工出现偷吃鸡蛋当场罚款处理，无其他纪律情况出现，对合作部门的纪律约束，在上班期间不允许在营业区乱站乱靠现象，不允许在里面抽烟，出现违反纪律最底50元罚款。

服务：前厅新员工进入的比较多，在各项业务上还是有所欠缺，在服务上也体现出了许都的不足，如：收银双手递物，接物，服务用语的不规范，在班前会中去采用简单的练习方式和工作岗位领班去带领，对新员工地服务要求进行统一规范，并在收银员中以末尾淘汰制，优中选优的原则，已淘汰一名收银。在淡季的到来，员工对客流的下降有些不适应，不知道如何做起，在服务中及时的纠正员工的此种心态的表现。

加强员工的微笑服务，对客的服务用语的规范，不要使用随意性语言，加强员工的30度鞠躬问好，正确的引领手势，已达到服务的标准。员工的主动服务意识较好.一更的服务做到随时提醒客人以免出现丢失物品现象，对上月强调的客人手机随意放的现象基本杜绝，前厅部为了公司的服务更上一层楼每天领班要尊寻到客人意见或建议，已达到更好的服务水平。

销售：在销售中主要激励员工的推销激情，鼓励员工推销，每天给员工定任务，促进有目标性的去开展销售工作，男宾在本月的推销中激情非常高昂，特别在按摩的推销经过男宾的顾客都有不放过任何的机会。

九月计划：

1：在人员心态上进行稳定，并对稳定的员工进行技巧培训。

2：对细节服务进行培训和监督，主抓仪容仪表，定岗定位等。

3：对设施设备进行检查，消除安全隐患，对员工进行安全知识培训。

4：加强对于领班级别管理人员的监督和教育，使其得到提高。

5：加强卫生的保持同时避免长时间的死角卫生，坚持做好日常卫生与周计划卫生。

6：加强部门与部门的相互沟通，建立更好的和谐团队。

月底工作总结范文 篇11

一、xx月份工作小结

1、完成了财务的日常核算、以及全处职工工资及各种津补貼的发放，社保基金及各种税金的申报、缴纳等一系列工作，

财务月工作小结。

2、完成向财政各种基本支出和项目支出的申报，经费支出的现金和转帐的报销核算工作。

3、完成了20xx年财政一体化管理信息系统的升级工作。

4、完成了和财政核对全年的预算工作。

5、完成了其他临时性的工作任务。

二、xx月份工作计划

1、继续做好财务的日常核算工作。

2、完成在职职工工资性补贴的预发工作。

3、编制20xx年度部门财政决算报表。

4、做好春节职工一切福利、活动等工作的资金安排。

5、做好新版出租车客票的领用发放。

6、完成其他临时性工作任务。

月底工作总结范文 篇12

x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xx月一号来到男装专卖店工作的，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。为了迅速融入到男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，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。

月底工作总结范文 篇13

担任班上团支书已有一个学期了,这一学期有许多收获,同时让我各方面的能力得到更好的锻炼与提高。让我从工作中学到到许多书本上学不到的知识,不断充实自己,同时也不断让我成长,对这学期工作总结如下：

一思想方面.

以身做则,尽职尽责的完成本职的各项工作,并协助班委会开展各种活动,并尽自己最大的努力把各项活动开展得最好,效率和质量最高.

二 开展活动

这学期在班上开展以 站在辅导员的立场上何如去管理班级 、 畅谈秋游后的感受 等为主题的主题班会,开展了以 学会感恩与爱同行 、 我的青春 我的团 等为主题的团日活动.这学期还在班上成立了一个黑板报小组,对每期的黑板报都认真出版.同时我也做到了每次活动前有策划,活动结束后有总结。

三 所取得的成就

在移动系10月份组织开展的 党团知识竞赛 中,吴锦玲、罗芝芝、王兰利获得集体优胜奖。 在11月份的校运会中，班级同学积极参与相互配合，在 袋鼠跳 和 跳长绳 中分别获得第五名和第三名。其中罗芝芝参加的女子标枪获得第5名。

四 积极参与

对院系举行的各种活动,我积极配合他们认真领会他们举办活动的精神,在班上大力宣传,并鼓励班上同学积极参与,尽量让有意参与的同学都参与,让她们从中得到更多的锻炼。虽然在这方面，没有取得较好成绩，但用于参与的精神值得嘉奖。

五 作为一名寝室长

虽然我们寝室没有被评为 文明寝室 ,但我还是尽职尽责的完成我的本职工作,组织我们寝室所有成员努力向文明寝室靠拢。同时我也带她们去参观了那些文明寝室,学习她们好的方面,吸取她们的精华部分。

六 作为一名应用文课代表

六 不足之处

没有合理分配时间,有时候把学习时间用在工作上,占据了一些学习时间,而导致学习上没有给同学们起到榜样作用.再一点,因为能力有限,我个人并没有参加什么大型活动,没有为我们班争得荣誉.作为团支书,我觉得十分的惭愧,在下学期,我会努力改正这些不足之处.

我现在可能不是一具最出色的团支书,但我努力让自己做到最好.虽然担任班上的团支书很累,但我不后悔.因为我确实从中学到了许多无价的东西.这个职位也是一个很好的舞台,给了我一个展现自我价值的机会

月底工作总结范文 篇14

一、总结要点：

一份有质量的总结应该言之有物，因此至少要包含以下几点：

1. 这段时间来的销售状况和体会;

2. 个人销售中发现的问题;

3. 下阶段的目标和计划。

当然，最好还要有对公司未来发展的意见和建议。无论你是基层业务员还是销售管理人员，要站到公司的角度去看问题，那么你的考核和评价才会比较高。

二、报告写的过程中随时注意以下几点：

1.用事实和数据说话，客观总结;切忌空话大话，夸夸其谈;

2.既有成绩也有问题，问题要分析其根本原因;

3.目标和计划要分解落实，要有具体可行的方法。

4.提出意见要结合建议，不要一味抱怨和找茬，目的是改善。

销售数据分析。运用科学、准确数据说话，做到有理有据，简洁、真实、有效，体现“运用科学数据,把握市场机遇”的能力。

1)区域总体数据分析：作为大区经理应该通过这个数据分析，体现你的“大区”全局思维与管理(有与竞争品牌销售对比数据)。

2)管辖省级数据分析：具体到每个省、地市数据分析，能够反映你了解掌握各区域，市场的市场与销售情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

3)品牌、品类数据分析：通过品牌、品类数据分析，能够反映你了解掌握各品牌、品类销售比例、市场占有率、投入与产出比等。

4)终端销售数据分析：运用零售市场数据说话，能够反映你了解掌握各终端销售与经营情况(有与竞争品牌销售对比数据)。

三、最后建议：

只有真正结合自己的实际情况和具体业绩，才能写出好的总结。为自己的工作加分!

月底工作总结范文 篇15

光阴似箭，转眼一个月的时间就过去了，回首七月，是不平凡的一个月，各项规章制度的作成及付诸实施，标志着公司的管理更加的规范及完善。现将上月的工作作以下总结：

电子行业是一个飞速发展的行业，电子技术更是发展得日新月异，因此需加强理论学习，拓展知识领域，进行知识更新，加强在应用中的实际解决问题的能力。

从工作量来看这个月完成相对来说比较少，这也体现了能力方面的欠缺，作为一名合格的员工应该具备高质量，高效率，在规定的时间完成所接受的工作任务，而自己却在这些方面都未能达到公司所需的要求，

从工作质量看自己没能兼顾团队协作的工作方式，样品制作时仓库，维修室，办公室，售后跟进缺少一个完整的，系统的沟通流程。造成前后不连贯，从而引起跟进不及时，客户的要求不能及时实施，

从工作效率看自己的沟通能力有待提高，行事不够果断，每当完成工作后不能马上与相关同事沟通，造成时机的延误或人力的浪费，与客户沟通的主动性不够，自己在工作任务时间紧和压力大的情况下完成的任务质量不是很高。容易忘记事情，造成时间延误。对突发性事件的警觉性不够以及考虑事情的广度有待提高。由于经验不足而导致问题解决效果不好。

总之态度决定一个人的主观能动性，决定着工作的质量与效率，基于以上几点，这主要是没能端正态度的原因，在今后的工作中，我决心积极主动保质保量的完成工作任务，随着公司不断扩大，规范，完善，可以预料我们的工作将更加繁重，要求也将更高，需掌握的知识需更广，为此，我将更加勤奋学习，提高自身各项素质和技能，适应公司发展要求。

月底工作总结范文 篇16

过去的一个月里,我兢兢业业,圆满的完成了公司的工作任务,并得到各领导肯定和许多同事的赞扬,这对我是一种鞭策,接下来将以更加饱满的工作热情投入到工作中去.

一、费用成本方面的管理

1.规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原来不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2.在原来的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理提供参考依据。

二、会计基础工作

(1)认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2)国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然接受检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给最高分的一家公司。

(3)按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

三、财务核算与管理工作

(1)按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

(2)正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3)在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

月底工作总结范文 篇17

或许8月是个招人爱的月份，不然一个月时间怎么会这样就快结束了。回顾自己在这月以来的工作，我感到很充实，并且对未来工作充满热情。

一、八月所做工作

从八月开始，我主要做的事情是：

1.了解后台，指定到每个重要的栏目。

2.大致了解我们的产品基础知识。

3.上传产品。

4.了解产品目标市场，大致分布，分析市场。

5.大致了解竞争者情况。

6.寻找客户，广投写开发信。

7.请教其他需知事情，查漏补缺。

二、个人感悟

对于我来说对于任何不熟悉的事情总有一个学习的阶段，我不觉得每一步都要走的天衣无缝。所以，我自己觉得我们只要先掌握大方向走就可以，至于是不是每步都要步步为营，只能说：你觉得了?当然，可能你觉得我将它们太过理想化，实践就可能跟不上计划。也当然，有这样一种现实态度：理想很丰满，现实很骨干。你了解这种现状了，结果可能就没那么冲突了。

三、注意内容

1.严以律己，做好分内事情。

2.加强学习，不断提高业务素质。

3.，置自己与大圈子里与同事多交流，取人之长，补己之短。

3.注重细节工作，加强语言功底及交流技巧。

4. 积极工作，完成各项任务。做好记录，积累经验。

5.了解市场动向，该出手时就出手。

四、未来展望

我对这份工作是热爱的，我对未来安排如下：

1. 夯实基础，每周一上午查看关键词，及时更新。

2. 查看后台与竞争者情况，及时补短，提高专业度。

3. 提高自身素质，让自己更professional

4. 积极找客户，让客户了解我们产品

5. 将目标市场(东欧)再缩小，深入了解该地区风俗习惯及购买习惯。

6. 找到客户联系方式，仔细核查

7. 找准时间，向客户写开发信

8. 运用技巧让客户回邮件

9. 关注香港投标情况

五、总结

在未来的时间里，我一定再接再厉，努力将计划落实。我认为工作有时被异物遮挡，我们需要亲自操刀，剖开现象，看本质是不是颗毒瘤，会不会波及到主体及是否有副作用。困难在所难免，我会考虑在不夸大自我的前提下，提升信心，查漏补缺，将基础打好，让我以后的工作更出色。

月底工作总结范文 篇18

在即将过去的这一月里，从总体上看，自己做的还是很不错的。首先，我清楚的明白自己的工作职责所在。按照店里的相 关规定按时上下班，没有迟到或早退。其次，在上班时间尽心尽力，做好本职工作，表现良好。再次，与同事相处和睦，关系融洽。

另外，与顾客的关系也处理得当，既没有怠慢顾客，又把自己的工作做的得心应手。下面谈谈我对工作的一点经验和体会。

1、 良好的服务意识是最有力的销售方法

A、 微笑服务： 它可以给对方良好的第一印象。通过微笑，你可以展示出你的个 人魅力和亲和力，从而影响顾客的心情，给顾客创造一种轻松愉 快的心情。

B、 亲情服务：美容师要时刻站在顾客的立场上， 想顾客所想，尽可能的为她们排除内心的顾虑和疑问，给顾客一 种宾至如归的感觉。

C、 超值服务：尽量提供给顾客超值的服务，让其真正有物超所值的感觉。

2、能充分展示个人良好的自身品性，是你迈向成功的坚实一步。

A、 具有了良好的工作习惯，顾客就会很容易很快的接受你， 认同你， 继而她就会认同 你的产品， 接受你的服务。

B、 要具有正确的审美观，要懂得如何欣赏顾客，赞美顾客，让顾客满意、高兴地接受你和你的产品及服务。

C、 在工作时，要向 顾客充分展现处你良好的精神面貌。 把情绪带到工作中是最大的忌讳。干净、端庄、大方的打扮也是体现你良好精神面貌的一方面。

3、要成为一名合格的美容师要有一定的理论修养。

要了解 与本职工作有关的基础生理知识、营养学、化妆品常识和心理学知识;关注当今美容行业的发展新动向，以便准确无误的开展咨 询服务，实事求是的回答顾客提出的各种问题，不断提高自己的鉴赏能力，以便高水平地为顾客服务。

4、技艺修养 。

美容护肤是一门技术，也是一门艺术。美丽无暇的肌肤实际上是美容师进行构思， 精心绘制的图画。 因此，美容师不仅要有较深的艺术修养、正确的审美观，而且要掌握高超的美容、皮肤护理的技巧和数量准确的手法。这样，才能在美 容服务中取得主动权。

月底工作总结范文 篇19

\_\_年\_\_月\_\_日，我很荣幸加入\_\_药业有限公司，有幸成为该公司的一名员工。回顾这一个月的工作，收获颇多。在此衷心感谢店里店长罗姐和各位前辈，正是因为有你们的支持，关心和帮助，才使我较好的完成了自己的本职工作。同时感谢\_\_药业有限公司给了我一个展示和提升自己的机会。通过本月的工作和学习，在思想上，专业技能上都有了较大的提高，现总结如下：

一、收获与认识

对我来说，从事药房营业员工作是机遇也是挑战。有幸成为公司的一员，最初的半个月，感觉自己很不适应。多亏了店里店长与师傅的关怀与鼓励，我才能认真学习了公司制度，并且在时间中不断的提高自身专业水平及服务理念，期间主要学习药品的分类，用途及用量等等。作为一名刚刚从事药品行业的实习生，在工作中手前辈的言传身教，积累知识的同时，更是锻炼了工作的耐性，认识到做工作要认真，细心负责，做好每一次营业工作，服务号每一位顾客是及其重要的。

在工作过程中，我认识到自己的学识，能力与经验都非常欠缺，所以在工作中从不敢掉以轻心，一直是坚持不懂就问。药房营业员是个综合性很强的职业，非常锻炼人。每天做清洁，写计划，与顾客交流，对账。虽然繁琐，但是我乐在其中。感觉自己真正成为了一名医药工作者，位广大患者提供优质服务，我非常自豪。

二、存在的不足与努力方向

近一个月的工作，虽然收获不少。但是由于刚面临社会，存在的问题也不少。比如经常将同类药的用法，用量弄错，再加上刚从学校出来，在面对顾客的时候还是不能自信的侃侃而谈。有时候对难缠的顾客也无计可施。这些都是需要在以后的工作中不断改进的。当然，我不会让自己有所松懈的，前面的路还长，我会更加努力的工作和学习，不断提高，尽快考取执业药师资格证书，做一名优秀的药房营业人员。为每一位顾客提供更优质的服务。

月底工作总结范文 篇20

每年9月份是我国的全国质量月，全国质量月活动是在国家质量工作行政主管部门的倡导和部署下，联合国家相关部门并发动广大企业和全社会积极参与，以多种形式于每年9月份组织开展的为期一个月并旨在提高全民族质量意识和质量水平的全国范围内的质量专题活动。

11年全国质量月主题是“全员全过程全方位参与，全面提高质量安全水平”。质量是企业之命脉发展之阶石，-xx公司的每一员都深知质量的重要性。随着质量月的到来，在新形势下，公司开展形式多样的质量月活动，公司领导并作了重要指示，要求各部门要积极参加质量月活动。我们分厂在积极参加公司举办的质量月相关活动的同时，并围绕11年全国质量月主题开展了一系例的质量月活动。从员工积极性可以体现出，员工的质量意识有了很大的提高，并向一个积极、上进的方向发展。

现将分厂20xx年质量月活动情况总结如下:

(一)通过召开动员大会，动员全体员工积极参与质量月活动，明确了质量月活动的目标与工作计划，会上宣布实施了班组质量责任制等相关质量管理制度，把质量责任明确到班组，明确到个人，为营造人人关心质量、人人重视质量的工作氛围加了温，生产基地分厂的-x总班长在大会上做了表率，立下了质量“责任状”。随着基地挤压机台与各生产线的相继投产，-xx班组面临着货期与产量的双重压力，特别是--等高精度产品安排在基地生产。动员大会上-x厂长要求各班组发扬艰苦奋斗、不言苦、不言累的拼搏精神，要做到保质量、保货期、保产量，力争完成11年各项任务指标。

(二)组织分厂班组长以上人员开展了以质量事故案例为专题的研讨会，通过深入剖析事故，找出问题根源所在,加以分析、总结、吸收，再结合生产实际情况，对质量安全隐患一一排查，不断完善改进，从源头上把问题管控。随着公司日益发展壮大，生产不断扩大，对新岗位需求增大，要保持公司强劲的发展势头，必须加强对新老员工的岗前岗后培训。新员工质量意识相对簿弱，沟通不足，老员工新岗位实操不过关，有摆老资格现象，这些都直接影响安全生产、产品质量、交货服务质量等等。研讨会上，日班总班长-x主动提出负责新员工的班组培训工作，提出了以多观察、多辅导、多操练，用先进个人为典范进行实操培训方法，并到大家的认可。

(三)开展多样性的质量安全知识宣传教育活动。质量月活动期间，开创了车间板报质量周刊，从网上搜索下载了质量月宣传画，制作flash的动漫质量知识教材，举办了以“全员全过程全方位参与，全面提高质量安全水平”为主题的质量知识讲座，通过组织员工学习，宣传了国家、公司的质量政策方针，普及了质量知识，增强了员工的质量观念，推动了质量工作。

(四)员工勇跃报名参加公司举办的吊机技能竞赛活动，积极投稿参与质量月征文活动比赛。有《我为xx品牌颂质量歌》等多篇文章投稿参与这次质量月征文活动比赛，文章内容丰富，积极上进，思路明确，重点突出，体现出员工对质量深刻的认识，表达了对公司发展的感慨，与美好的祝福。在吊机技能竞赛活动中，车间初赛挑选出的两名员工，以熟练的技能，过五关，斩六将，取得了优异的成绩，以明显优势取胜，勇夺吊机技能竞赛第一名。通过吊机技能竞赛活动，激发了员工的勤学习、练技能、争先进的工作热情。

本次质量月活动在全体员工参与、共同努力下，达到了预期的目标，并取得了良好的成效，通过本次质量月活动，分厂的整体的水平有了很大的提高，我们要保持目前人人关心质量、人人重视质量的良好形势，对质量常抓不懈，形成月月是质量月，日日抓质量，使公司的产品质量不断的上新台阶，在市场中赢取商机，永立于不败之地。

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！