# 最新月度岗位工作开展总结 岗位年度工作总结(五篇)

来源：网络 作者：紫云飞舞 更新时间：2025-03-09

*月度岗位工作开展总结 岗位年度工作总结一一、本月工作1、招聘工作。本月还是继续\_\_网上招人，打了一些电话，但来面试的只有2个，其中一个因为性格原因不适合呆在公司，另一个感觉面试时还比较自信，但没有文秘经验，自己的说法和实际相矛盾。2、继续完...*

**月度岗位工作开展总结 岗位年度工作总结一**

一、本月工作

1、招聘工作。本月还是继续\_\_网上招人，打了一些电话，但来面试的只有2个，其中一个因为性格原因不适合呆在公司，另一个感觉面试时还比较自信，但没有文秘经验，自己的说法和实际相矛盾。

2、继续完善制度。办公室现已完成了一部分制度，但还有许多制度还需要完善，这月完成了一个办公用品的管理和领用，对办公用品的申购、领用都作出了规定。同时我也对办公用品建立了台账登记，将现有的办公用品全部登记，以后入库、领用和库存都将全部登记以便发放和管理。

3、对电脑中的资料进行了分类整理，以部门为单位归类，分门别类的整理以便查阅和管理。也对一些纸质资料进行了整理，方便以后归档。

4、开始着手写公司发展规划，但不知道该如何下手，提纲和内容方面都还存在着很大的问题。

5、到材料市场去走了半天，了解到一部分材料，对卫浴洁具和地砖都有了一定的了解。

6、制定了一份客户对我们公司的满意度调查问卷，以后完成交房时，请客户对我们公司的服务做评价，我们做的不好的地方，以后都尽量完善，将客户的满意作为我们的目标。

7、参加了两次培训，一次是销售方面的培训，一次是礼仪方面的培训。通过培训，让我在销售和礼仪方面都学到了很多，知道了和客户交流时应注意哪些礼节，应怎样沟通。

二、存在的问题

1、招聘方面：招聘渠道还是很狭窄，形式不容乐观，以后还是坚持到网上寻找资源。

2、文档方面。文档归档应以季度为单位归档还是以年为单位归档我还不很明确，在编档案号方面我也很迷茫，不知道该怎样下手，现在我手上的档案比较少，其他部门也没有档案移交，我下一步将作出档案管理制度再明确一下。对于财务部这边的档案是否也应移交到行政部。

3、对于公司的发展规划。现在我也不知道应该怎么来写，目前我正在想一个提纲，再来装内容，但是手里没有一些基础数据，发展规划应涉及市场分析、行业分析、财务状况等等，所以目前对这一块还是很迷茫，只有多查查资料再来慢慢写。

4、对于行政工作。现在对于行政工作我已基本知道该怎样来做了，行政就是一个大管家，什么都要管，但是我现在才似乎刚刚要进入角色，以前一直没摆正位置，虽然我是个行政助理，但是行政部就我一个人，所以我应该承担行政部的责任并履行行政部的义务，但是运用到工作中我确不知道该怎样来管，怎样运用好手中的权利很好的去执行公司的制度，这一点我会去买书再慢慢研究。

5、通过两次培训，发展公司确实应该统一服装，改变精神面貌，所以应该要求员工拿出公司的精神面貌，注意细节方面的礼仪。

6、自身弱点。一直觉得自己算是一个细心的人，但是上月却错误百出。①工作总结。上月的工作总结一方面是因为月一工作较多，来不及细写，所以顺手打了一篇，从态度上讲有敷衍的嫌疑，因为来不及了。另一方面是不够重视工作总结，总结应该是总结自身存在的问题再改正问题，而我犯了最低级的错误，行文格大错特错，以后不会再犯这种问题。②不够细心。上月给董事长发邮件的时候居然把字打错了，充分说明自己的粗心大意，没有检查，以后不管做什么事情，我都会细心一点。③应用文基础薄。上月的培训计划充分体现出了这点，格式完全不对，不正规，但我知道自己错在哪里了，以后会注意。

通过上月的工作，我已发现了自己很多很多的问题，这些不足我都会想办法尽量克服和改正，我希望自己每月都能进步。

**月度岗位工作开展总结 岗位年度工作总结二**

回顾一个月工作情况，可以发现诸多方面存在的不足。

1、区域销售及回款情况

毋庸置疑，区域销售业绩是首要问题，而销售业绩的变化也能说明很多问题，所以我们经常做的区域销售汇报中主要看几个数字，区域纯销数据，商业发货数据和商务回款数字。

其实最重要的是纯销数据，因为纯销才是销售的根本，才能看到市场真实的变化，但鉴于不同的医药营销模式，纯销数据的获取和真实程度有所不同，otc自营模式的纯销数据相对真实性较高，只要连锁总部提供各单店的月度进货数据基本上就是纯销，因为连锁和下面都会对库存有要求，卖多少进多少，处方药自营的终端统方数据一般也都是准的，代理商的纯销数据获得难度会大一些，普药流通的二级纯销数据也是有意义的等。

整体而言，商业发货也能反映出一定的市场情况，而且公司层面一般看发货数字的居多，但若区域发货数字变化较大则应关注是否竞品变化、市场活动、大客户启动、销售人员变化、渠道压货等等，这个销售经理心中要有数。

回款数据则反映了区域商务管理能力，这个不多说了。有想法的经理可以再说一下销售的“环比”和“同期比”，前者是说明月份连续变化情况，后者是为了说明累计同期变化情况，所以有的区域环比增长很漂亮，同期比却是下降的，可能有问题!

2、产品发展情况

销售业绩是怎么来的，显然是通过产品实现的，产品主要关注两个部分，一是大产品和成熟产品情况，因为这些产品的销售占比往往较大，是区域业绩的基础，牵一发而动全身，不能出丝毫问题，一般成熟产品的小幅增长是比较正常的，再者是二线产品和新产品情况，因为这部分产品往往决定着销售的增量。

3、客户开发和客户管理

简而言之，可以用一个公式来阐述客户和销量间的关系：“销售业绩=客户数量\_客户单产”，所以从这个层面销售只做两件事，一是老客户的维护和深度挖掘，二是新客户的开发，销售月度汇报内容中对于这两件事一定要有清晰的交代，区域管理实际中最常见的问题就是要么新客户开发力度不足导致增量有限，另一个极端就是天天忙着开发新客户而忽视老客户的维护结果得不偿失，再有就是对客户的管理和投入“搞大锅饭”而非遵循“二八定律”，这些都是销售管理中的“兵家大忌”!

4、市场活动总结与分析

医药销售中的市场活动是“必须的”，没有活动只靠销售人员的“硬推”何时才能起量，市场活动一定程度上体现区域市场是否“动了起来”，市场活动和客户开发是相辅相成的。

无论哪种医药营销模式，市场活动都是区域销售管理中的关键环节，处方药的区域学术活动和客情活动，otc的终端促销和培训，普药的“三员”工作和终端活动等，基本上只要你做了就会有变化，只是不同市场和产品的不同发展阶段活动，活动目的和形式应该不同而已，所以月度市场活动的次数、目的、计划、内容、投入、效果都应该有个总结。

5、团队建设

谷老师在前面的销售经理的管理行为中提到的三板斧之一就是“带队伍”，销售的本质是销售队伍的战斗力，人是一切的根本!所以，区域的人员招聘和变动情况，销售人员的培训和辅导情况，都应该是区域汇报的重要组成部分，只讲业务、不讲队伍和管理说明区域管理者还没有完成从销售到管理的过度和转变!

6、问题及需求

很多的销售经理喜欢“报喜不报忧”，其实这是不明智的，一者市场不可能没有困难，一点问题没有说明市场“太好”，二者其实从公司层面来讲也想了解市场的真实情况，还有就是提问题有时候也是提要求和要资源的机会，正常来讲企业是不怕销售要资源的，怕的是有投入没产出!另一个情况就是天天提问题甚至是抱怨，这也不好，简单的说企业安排你还是让你解决问题的，问题太多可能说明你的工作没有做好，所以月度总结中问题要提，但还是要客观!

**月度岗位工作开展总结 岗位年度工作总结三**

我于\_\_\_年\_\_\_月份任职于\_\_公司，在任职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将\_\_月的工作总结如下：

一、销售部办公室的日常工作

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场最新购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

二、及时了解用户回款额和逾期欠款额的情况

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

三、今后努力的方向

入职到现在，本人爱岗敬业、创造性地开展工作，虽然取得了成绩，但也存在一些问题和不足。主要是表现在：

第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务。

第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数。

第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。

**月度岗位工作开展总结 岗位年度工作总结四**

时光荏苒，岁月如梭。不知不觉中寒冷的冬季已经来临，但寒冷的冬日，并未挡住我们志愿者的工作热情，本月工作尽如其下：

一、思想上

为了使新成员能更快的互相认识，在每次例会的时候让他们自由发言，说出自己的想法与意见，并且对青协的规章制度给予传达，使他们更清楚的了解青协。进而使大家能按时开会、工作，让他们思想上进一步的巩固自己的信念。人人都有一份爱心，服务社会，服务大家。

二、活动上

情系人间，益暖中华。第三届“益暖中华”大学生公益创意大赛拉开了帷幕。为了号召同学们积极参加，我们青协对大赛进行了一系列的宣传，例如发宣传单、出宣传板等，在我们的努力下，各班同学都很踊跃交稿。我们于11月29日收取了这些作品并上交。

我们青协在11月27日向各班新注册的志愿者发放了会员证及徽章。并随后进行了宣誓仪式。当金色阳光洒满大地时，新注册的志愿者齐聚学校主席台，举起他们的右手庄重的宣誓，他们将尽己所能，不计报酬，服务社会。

寒风肆虐，却阻挡不了我们服务的脚步。我系青协成员于11月29日在校园内举行了以“潇潇枫叶落地飘，暖暖校园小红帽”为主题的志愿服务活动。经过65位志愿者的清扫，校园里呈现出一片整洁，赢得了广大师生的好评。虽然辛苦，但大家脸上都呈现出灿烂的笑容。

周周行活动，每个周末我们都会照例举行，风雨无阻，这个星期也不例外。由于本月是青年志愿者之月，所以我们派出了16名志愿者来到黄冈市中心进行交通指挥。站在十字路口，他们不顾寒冷，有序的挥动手中的红旗，在他们的指挥下，交通秩序有了很大改善，赢得了过往人群赞许的目光。

三、学习上

严格执行计划，坚持量力而行、讲求实效、开拓创新、持之以恒的工作方针，适时做出调整，以加强、促进全体志愿者的进步，调动全体志愿者的积极性、主动性和创造性。

这个月，我们付出了许多，同样也收获了许多。为了把工作进行的更好，我们还将更加努力，把我们的爱心传递到每个角落。

**月度岗位工作开展总结 岗位年度工作总结五**

十一月份工作的到现在已经要结束了，虽然是跟过去工作一样，可是我的心态是不一样的，做一件事情的时候我都会有一个好的态度，工作是工作这一点是要非常清楚，11月份以来我一直是非常认真，不管是在工作当中做什么样的事我都会把这些事情完善好，很多时候只有把这些都规范好了才是会真正的有能力去做好的它，我踏实的做好每一件工作，这一个月下来虽然不是一个轻松地过程，可儿是我很知足，对我的来讲非常受用，我认为无论是在一个的岗位上面做了多久都应该要有好的态度，也一定会有一些收获，一个月下来我认为自己是在进步的，工作能力，业务水平，总是会一直前进，进步的多少四取决于我们在工作当中有多努力，我深刻的明白这个道理，所有我一直保持一个的非常轻松地状态，我认为工作一定虚心对待，认清方向。

一、踏实认真

很多时候我都觉得自己别的大优点是没有的，可是从侧面来看，我能够踏踏实实的去做一件工作，保持下去，认真对待，过往很多时候我都是保持着一个好的心态，我非常坚定我到底是要干什么，我懂得了很多道理，十一月份来公司处于一个稳定期，很多工作都是在循序慢进的进行着，我没有把工作进行到这一步，但是很多时候都是一个的不错的选择，我认为在一些时候都应该保证他能够顺利的进行下去，往往在工作当中这些细节都是非常有必要做好的，过先修身非常关键，工作是自己的事情，踏实努力，有担当，方能完善好。

二、学习进步

在业务能力上面不够，至少公司很多同事都是非常虚心，他们都是优秀的，我也是需要保持学习，能力上面我积极进去，过去很长一段时间我都是有好好的把这些东西在做好，虽然不是一件简单的事情，但是只要是努力了就一定能够做好它，我跟周围的同时虚心的学习，面对问题一直都不回避，回避是没有工作担当的一表现不值得提倡，现在我也是非常清楚这一点，所以过去很长一段时间我也总是在告诫自己，一定要把这些都完善好，不足的地方就应该虚心学习，我给自己的也定了一个目标，踏踏实实，稳中求胜。

三、不足之处

我也总是容易急躁，11月份也就是因为做一些事情不顺心就这个时候就犯了一些低级的错误，我对这一点非常的不满意，我一定会把这些做好，急躁这个问题我应该纠正，我会继续完善好的。

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！