# 员工月度优秀自我总结

来源：网络 作者：清香如梦 更新时间：2024-09-13

*员工月度优秀自我总结5篇辛苦的工作已经告一段落了，这是一段珍贵的工作时光，我们收获良多，好好地做个梳理并写一份工作总结吧。下面是小编给大家带来的员工月度优秀自我总结，希望大家能够喜欢!员工月度优秀自我总结16月份是公司重要的战略转折期。国内...*

员工月度优秀自我总结5篇

辛苦的工作已经告一段落了，这是一段珍贵的工作时光，我们收获良多，好好地做个梳理并写一份工作总结吧。下面是小编给大家带来的员工月度优秀自我总结，希望大家能够喜欢!

**员工月度优秀自我总结1**

6月份是公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给\_\_公司的日常经营与发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，\_\_公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为\_\_分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意与业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战，细分用户群体，实行差异化营销。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合\_\_总经理在20\_\_年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销与提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理

1、服务流程标准化。

2、日常工作表格化。

3、检查工作规律化。

4、销售指标细分化。

5、晨会、培训例会化。

6、服务指标进考核。

对策二：做好销售工作计划，细分市场，建立差异化营销

1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据\_\_年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购与出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组与大宗用户组，分公司更是成为了\_\_出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传\_\_品牌政策。

平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年\_\_市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍与文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史与丰富的企业文化内涵。另外我们与\_\_市高校后勤集团强强联手，先后与\_\_理工大后勤车队联合，成立校区\_\_维修服务点，将\_\_的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊与保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导与依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料与信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化与具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时与品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。做好个人工作计划，增加工作的计划性，避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率。我们把分公司在\_\_市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成\_\_任务，顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额\_\_万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

**员工月度优秀自我总结2**

方医生因为要回家“探亲”，所以前一天请假，我自己上夜班。到第二天，原本店长叫我已经不用上班，但后来说他不能及时回来，要我上班。我等着等着，店长下班，还以为他回不来，也要我一个人在店中，结果他8点半到达药店。后来老板也来，说今晚下班后不要走，到餐厅去喝酒，算是开个告别酒会。他那时还带上那个之前来药店学习的女孩，后来解她以前也是老板在餐厅的员工，现在请她回来帮忙。在酒会上，有我、方医生、老板和女孩，后来也增加餐厅的部长和经理。我们点菜，要几支珠江纯生，畅谈一番。最后，我因为要回家，3点多就离开，后来也加上以前和方医生是舍友的餐厅员工一起喝。

是时候总结一下在药店工作的感想。

回想一下，当初我是为什么来到药店里工作的?我毕竟不是这个医药专业出身的，对药品自然解甚微，以前也极不情愿进入医药行业。既然老板招聘翻译，是我的专业，可以学以致用;离家比较近，不用在交通上有所花费;包吃，餐费省下来;学一点药品对自己也有好处，一旦身体有毛病，也可以在一定程度上有所帮助。好吧，就在这里干活。干着干着就发现，我这个所谓的“翻译”变质，变成营业员，向外国人销售药品。

不单只是药品，我在药店也学到一点护理知识。一旦有外伤的病人来到，我也可以为他做一下护理工作。这真的把自己当成一名医生!

还有一点，在商店里工作，一方面为图一份工作，挣点学费;另一方面，也可以学一下别人是怎样做生意的，学到就可以为以后可能我也开店做生意铺路，积累经验吧。

终于有个地方给我将我的英语put into practice。做着做着，发现在这里工作，只有英语是不够的，老板早前就做一张大广告，上面印有我们药店销售的医疗器材，还有中文、英文和阿拉伯文介绍。除此之外，小北一带聚居着从非洲移民过来的黑人，非洲大部分国家曾经是法国的殖民地，语言当然除本身的土话外，用得最多的就是法语，所以就有前文的学习法语的经过。唉，但是我们本科的第二外语只有日语。但也好，到时中文、英语、日语、法语(我能学的话)我都懂，那就太好。

在药店工作还有一个原因，就是为改变一下自己。我以前说话比较少，多数只和熟悉的人谈。做销售，可以多与陌生人接触。做这么久，我也交不少朋友，其中有些还是外国的，其中还有第二个关心我的女人呢!

在毕业前，我有种疑惑，就是进大公司工作呢，还是去小公司发展呢。进大公司，福利和薪酬都好，又稳定;小公司呢，员工少，每一个人都有充分发挥的机会。很幸运，我毕业不久就进大公司工作——中油BP，但因为某些原因，我辞职。因为报读专升本的原因，我在一间小公司——仁和堂连锁医药有限公司的一间分店里找到工作。这分店只有四个人，每天分两个班，每个班有两人。一个负责销售，另外一个负责收银(有时也卖药)。BP是正规公司，与劳动者签订劳动合同;而仁和堂药店就是私人的，没有用工合同。药店每天都要上班，而BP有法定的休息日。现在我大小公司都工作过，以后去哪种公司好呢?

**员工月度优秀自我总结3**

时光如梭!转眼间我来到慧之桥科技公司工作已经三个月的时间。在这三个月的时间里，自己学习到很多有关软件销售的知识。为更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将工作情况总结以及08年工作计划汇报如下：

一、工作汇报

又一次被幸运之神眷顾，意外运作CRE的WMS项目投标工作。让我在一次对项目投标步骤、运作过陈全方面的解一次。尽管没有拿下项目，但是也获得很多经验和能力。

在投入到新的工作岗位后，我也开始新的工作――软件销售。这项工作使自己掌握很多软件的知识。可以和客户沟通软件的性能、好处以及我们的优势。在每一次面对客户的时候，每一句话，每一个动作都代表着公司形象。所以，我在实际工作中，时时严格要求自己，做到谨小慎微。

此外，火车跑的快还靠车头带，由于是新的工作，无论从业务能力，还是从思想上都存在许多的不足，在这些方面我都得到公司领导、部门领导及本部门的老员工的正确引导和帮助，使我的工作能力提高，方向明确，态度端正。我相信对我的未来发展打下良好的基础。

二、工作感想

踏入新的工作岗位后，经过三个月的锻炼，使自己对这份工作有更多更深的认识。对于工作或者说事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样。对我而言，我通常会从两个角度去把握自己的思想脉络。

首先是心态，套用米卢的一句话“态度决定一切”。有正确的态度，才能运用正确的方法，找到正确的方向，进而取得正确的结果。具体而言，我对工作的态度就是选择自己喜爱的，然后为自己的所爱尽自己最大的努力。我一直认为工作不该是一个任务或者负担，应该是一种乐趣，是一种享受，而只有你对它产生兴趣，彻底的爱上它，你才能充分的体会到其中的快乐。我相信我会在对这一业务的努力探索和发现中找到我工作的乐趣，也才能毫无保留的为它尽我最大的力量。可以说，懂得享受工作，才懂得如何成功，期间来不得半点勉强。

其次，是能力问题，又可以分成专业能力和基本能力。对这一问题的认识我可以用一个简单的例子说明：以一只骆驼来讲，专业能力决定它能够在沙漠的环境里生存，而基本能力，包括适应度、坚忍度、天性的警觉等，决定它能在沙漠的环境里生存多久。具体到人，专业能力决定你适合于某种工作，基本能力，包括自信力，协作能力，承担责任的能力，冒险精神，以及发展潜力等，将直接决定工作的生命力。一个在事业上成功的人，必是两种能力能够很好地协调发展和运作的人。

**员工月度优秀自我总结4**

20\_\_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。

一、个人主要工作

1、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，就应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;用心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。

2、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。

3、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，平时用心鼓励他们、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。

4、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用心响应，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，我会更加用心努力提高自己，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。个性指出，此刻我们在做“美味大餐”和“捕鱼达人”两种机器的活动，每一天人流集中，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。

二、对于公司

无极是一家领先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领先地位，还需要在很多方面需要完善。

1、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。

2、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。我推荐经常举办内部的小型培训班，努力提高员工的职业素养。

3、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，职责细化到个人，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，及时帮忙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。

**员工月度优秀自我总结5**

不知不觉，进入\_\_集团电脑部就职已经有接近一个月的时间了，在这段时间里最大的感觉是：我当初的求职选择是正确的!\_\_集团是一个与我的期望相当，甚至超越我期望的公司，集团有壮实深厚的根基也有蓬勃争辉的枝叶，立于其中，满是稳健勃发的气息。

关于集团

第一次对集团有了初步的了解源于人事部组织的入职培训。在一天的培训中，我了解到集团是以房地产开发为主导，集教育、医疗、酒店、餐饮、零售、物流、矿业等于一体，多元化、全方位、大规模的拓展集团，并对集团的主要组织构成和荣誉有了初步的了解。其中，彭先生简介中的信条让我印象深刻：无论做什么，一定要做到最好。我想正是这种对事物的高要求，才会点滴成就了如此庞大而又卓越的组织，而在这样高要求的\_\_集团里面，我确信会有很多值得我服务与学习的地方。

关于部门与职责

我所任职的部门是\_\_集团属下房地产公司的电脑部，部门经理是何雪峰先生，部门主要负责集团信息化建设与相关的维护工作，我的日常工作的所有内容都可以归入oa处理的范畴，如文字处理、文件誊写、传真、申请审批、办公用品、公文管理、会议管理、资料管理、考勤人事管理、系统培训，制定相关文档制度提高办公效率和管理手段等。

因前岗位同事已离职两个月，期间工作由采购组同事兼任，部分工作文档交接有欠系统及经验，故对职责事务的熟悉和接收资料的整理难度加大及需时较多，但经过一个月的实践，在何生和同事们的指引帮助下基本掌握所在岗位各项工作的方法与技巧。电脑部是一个技术性的部门，内部相互间交流不算太多，感觉各位同事都踏实工作，对各自的责任和工作都积极接受和执行，部组之间对任务的分工合作都较有默契，部组间的默契尤其表现在部门新接手的集团it采购工作，在何生的指导下，各部组快速地完成了采购工作的分拆、理顺了新形势下的采购流程并以制度奠定了部门采购的风气，使得集团it采购较以往取得了价格和服务上的更优，而我也有幸参与其中进一步了解了部门经理对工作任务的高要求与严标准。

另外，部门工作中涉及到较多电脑方面的设备与知识，这是我之前较少接触和了解的，导致在一些工作的话题理解中还是有所欠缺的，所以在接下来的这个月里，在空闲时间会加大it类知识的学习，以更好地完成本职工作。

关于自我的要求

迄今接触到的各项工作中，感觉本职工作主要对个人的沟通理解能力、信息提取整合分析能力、文书能力、自我管理能力都有较高的要求。

个人沟通理解能力的要求体现在我的职位处于一个承上接下的位置，需要很好地理解并协助部门经理把一些要求和精神传达到各位经理主管，各经理主管工作都较为繁忙，并且有自身的工作习惯和标准，所以需要在礼貌的基础上尽可能简短明确地表述要求，最好列明规范，对这点的提前认识使得我在规范月报汇报内容中取得较好的效果;信息提取整合分析能力，由于职位每天于外部及rtx接触的信息量较大，以及负责各项会议及其他资料的整理，这就要求我在短时期内对重点有用信息具有敏锐感，继而根据工作要求提取整合相关信息;文书能力，日常需要处理合同、文档及部分业务的管理需要形成规范，所以就要求我要有扎实的文字基础，以求在短时间内做出符合要求的文件资料;自我管理能力，对于这一能力的要求，何生在我入职面试的时候已经重点提及过，主要因为何生除管理番禺电脑部外还需分管其他区域，所以在办公室的时间不会太多，这就要求我要自觉遵守履行岗位上各项职责的同时多思考完善各项工作，多主动发现和提出一些对部门管理、建设有益的意见或建议，以协助何生更好地开展各项工作。

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！