# 普通员工月度工作总结范文

来源：网络 作者：梦中情人 更新时间：2024-05-09

*普通员工月度工作总结范文五篇在自己的工作岗位上，要懂得虚心向领导、向同事、向员工学习，学习他们的专业知识、工作方法、对人处事艺术等。下面是小编为大家整理的普通员工月度工作总结范文，希望对您有所帮助!普通员工月度工作总结范文篇1在过去的一月中...*

普通员工月度工作总结范文五篇

在自己的工作岗位上，要懂得虚心向领导、向同事、向员工学习，学习他们的专业知识、工作方法、对人处事艺术等。下面是小编为大家整理的普通员工月度工作总结范文，希望对您有所帮助!

**普通员工月度工作总结范文篇1**

在过去的一月中，做为一名班组长，深切感受到自我肩负着车间生产与班组成员安全的寄托和重任。这个月中经过学习公司以及厂、车间的生产路线和总经理提出的36字方针、优质增效策略，深刻理解“优质增效”的重要性。根据分厂、车间提出的各项安全及生产任务，和全班职工一齐，结合实际、认清形势、明确目标、狠抓落实。尽心尽责，自觉地投身于工作实践，为全面完成各项生产任务，实现班组安全运行尽了自我应尽的义务。在和班组全体人员共同工作生活中，虽然工作繁忙，但始终坚持一颗平常心，始终牢记自我是一个带头的兵。

班组长就如是一个火车头，深感职责重大，如何确看清道路安全运行、并保证车身上的乘客安全到达目的地是自我的天职，所以班组长又是一个特殊的兵。自我既要懂知识会业务，又要善管理。多年的工作实践使自我摸到了一个肤浅的规律：只要吃透上级精神，眼睛向下，心系全班职工，结合实际因情制宜，就能找出工作思路，继而顺序渐进，带动全盘。

所以便从重要岗位入手，主控是一个特殊岗位，工作不确定因素大，随机性强，要搞好班组生产乃至全面工作，必须从司炉操作与主控之间，主控操作时间与现场操作人员之间的管理着手，并搞好相互间的衔接与配合关系，使之上下一条线，拧成一股劲，这样使主控发挥一个中心控制的作用。

有了必须的思路，在具体操作中又注重了以下二方面工作：一是尽力创造和睦而不失原则的良好氛围，造就融洽而宽松的工作环境;二是发挥班组成员进取性和主人翁精神，实现班组高度的民主管理。完善以班组长为核心、四大员为骨干的管理体系，做到凡事有人管、凡事有人做，人人职责明确各负其责，充分发挥每一职工的进取性和创造性，并严格执行班组的一系列规章制度，做到制度面前人人平等。加强班组成员的自主管理意识，在必须限度内程度地发挥自身能量，在班组基础管理体制中，进行自我检查、自我控制、自我评价，使全班职工建立起强烈的职责感和使命感。这样，班组管理基础扎实了，各方面工作就有了保障。从这个月的情景来看，成效是明显的。搞好班组整体工作，靠的是全体职工的共同努力，而要充分发挥班组每一个职工的进取性必须要有班里带头人的良好形象，自我身为一班之长，既是生产者，又是不成名的管理者，我始终明确一点，仅有以身作则、身先士卒，班员才能信得过、听得进、齐努力。自我抱定一个宗旨，要求别人做的事，自我先做;要求别人去完成的任务，自我首先完成，在班组摆整自我的形象，以自我的实际行动去影响班组成员，并去带动他们。

针对今年生产情景、钢铁形势严峻，公司提出优质增效的举措，及时组织全班人员开展“优质增效”和“返违章大讨论”活动，和全班人员一齐谈感想、找根源，较深刻地分析了班组在“优质增效”工作和安全生产方面存在的问题，结合班组实际制订了行之有效的防范措施，并经过相应制度加以保证，使之全年安全形势稳定发展，优质、增效工作开展顺利有序。

这个月以来，生产任务及各方面工作确实是忙，月末由于2号和3号窑出现单个窑筒窑压高、石灰质量异常波动等情景，班组进取配合车间领导去生产现场仔细分析、检查的同时，并根据具体情景分解到每个设备点、每道工序、每个人，并动态调整每班的产量。班组其他人员同样也是顾全大局，无私奉献，只要班组需要配合的随叫随到，有的员工还给班组提出了一系列的个人分析数据和个人意见，这些确实难能可贵。

对于之后的工作班组制订了相应的措施：

一、完善了网络操作技能。每周的经济核算每一天的温度控制都经过网络传输给主管人员。

二、设立设备五定管理，环境卫生分区域并分配到个人。

三、加强主控操作的组织落实及协调和司炉的监督工作，确保操作正确无误。

四、坚持每班不低于3次的巡检，保证当班的所有设备坚持在状态。

五、在完善一些相关管理制度的基础上，根据今年生产的实际情景，班组制定了一系列的经济指标并进行动态监视。

回想之前的工作，略有所获，而这所获离不开组织的关怀和指导，更离不开全班同志同心同德、同甘共苦的结果。我深信，一个人的本事是有限的，关键是以一种什么样的态度来对待自我所从事的工作，在自我的岗位上，干一项爱一项，脚踏实地，牢牢地把握信自我的“此刻”，努力学习，不断完善和充实自我，从自我分管的工作做起，从一时一事做起，以主人翁态度，兢兢业业地搞好本职工作，这也是自我一向所追求的愿望。

**普通员工月度工作总结范文篇2**

在过去的一个月里，作为一名团队领导，我深深地感到自己肩负着车间生产和团队成员安全的寄托和责任。本月中旬，在研究了公司、工厂、车间的生产路线，36字方针，以及总经理提出的优质高效提升战略后，深刻体会到“优质高效提升”的重要性。根据分厂、车间提出的各项安全生产任务，要结合全班员工，认清形势，明确目标，狠抓落实。认真致力于工作实践，并尽职尽责地完成所有产品

组长就像火车头一样，责任重大。看路安全行驶，保证车上乘客安全到达目的地，是我义不容辞的责任，所以领队是特种兵。自我不仅要懂知识和业务，还要善于管理。多年的工作实践让我觉得一个肤浅的规律：只要理解上级的精神，低着头，关心全班员工，结合实际情况，就能找出工作思路，然后逐步带动全局。

所以从重要岗位出发，主控是一个特殊岗位，不确定性大，随机性强。要做好班组生产乃至整体工作，就要从司炉操作与主控之间、主控操作时间与现场操作人员之间的管理入手，做好相互之间的衔接与配合，使上下线能绞在一起，从而使主控发挥中控作用。

有了必要的思路，我们在具体操作中注意以下两个方面：一是在不失原则的情况下，尽力营造良好的和谐氛围，营造和谐轻松的工作环境；第二，充分发挥团队成员的进取精神和主人翁精神，实现团队的高度民主管理。完善以班组长为核心，四大员工为骨干的管理体系，做到事事有人管，事事有人做，人人责任明确，充分发挥每个员工的积极性和创造性，严格执行团队的一系列规章制度，做到制度面前人人平等。强化团队成员的自我管理意识，在必要的限度内发挥自己一定的能量，在团队基本管理体系中进行自我检查、自我控制、自我评价，让全班员工树立强烈的责任感和使命感。这样团队管理基础扎实，各方面工作都有保障。从这个月的情况来看，结果很明显。做好团队的整体工作，有赖于全体员工的共同努力。要充分发挥团队每一个员工的进取心，就要有好的班组长形象。作为班级的领导，我既是制作人，又是不知名的管理者。我一直明确表示，只有以身作则，率先垂范，班里的人才能值得信任，才能一起倾听，一起努力。自我抱着一个目的，要求别人先做事；对于别人要求完成的任务，自己要先完成，在团队中树立自己的形象，用自己的实际行动影响团队成员，带动他们。

针对今年的生产形势和严峻的钢材形势，公司提出了优质高效的措施，及时组织全班开展了“优质高效”、“返非法议”活动，与全班进行了交谈，找到了根本原因，深入分析了班组“优质高效”工作和安全生产中存在的问题，结合团队的实际情况制定有效的预防措施，并通过相应的制度予以保证，使全年的安全形势稳定发展，优质安全

这一个月以来，生产任务和各方面工作真的很忙。月底，由于单窑筒体压力高，二、三窑石灰质量异常波动，班组积极配合车间领导到生产现场进行认真分析检查，并根据具体情况分解到各设备点、各工序、各人，动态调整各班产量。团队其他成员也是顾全大局，无私奉献。只要团队需要随叫随到配合，有的员工还会提出一系列个人分析数据和个人意见，真的难能可贵。

针对后续工作团队，制定了相应的措施：

第一，提高网络操作技能。每周经济核算和每日温度控制通过网络传输给主管。

二、建立设备管理、环境卫生分区并分配给个人。

三是加强桅杆的组织、实施和协调

回顾以往的工作，我们收获了一点，这离不开组织的关心和指导，更离不开全班同志同心同德同甘共苦的结果。我深信，一个人的能力是有限的，关键在于他对所从事的工作持什么样的态度。在自己的岗位上，要做一件事爱一件事，脚踏实地，牢牢把握相信自己的“瞬间”，努力学习，不断完善充实自己，从自己负责的工作做起，一件事一件事做起，以大师的姿态认真做好自己的工作。这也是我一直追求的愿望。

**普通员工月度工作总结范文篇3**

来到\_\_公司从事\_\_采购工作已有一个月时间，在此期间，感触良多，想法也多，此刻对七月份的工作感悟如下：

1、身为采购员，应第一时间完成领导交代给我们的工作，在完成领导吩咐工作的同时，应多总结汇报，多和领导交流沟通；

2、要有预测本事，把自我的定位提高。想象：自我不单单是一个采购员，把自我想象成采购主管、采购经理，时刻试想采购主管、采购经理在做什么事负责哪些东西他们的思想是什么他们遇到问题怎样解决的他们的定位是什么他们和各部门、各供应商是怎样沟通交流相处的他们的工作是什么

3、把手头上的工作做好做细致，不断的优化采购业务，要让领导放心满意。领导交代一个工作给我们做，我们不仅仅要把工作做好，还要做细致，想想什么方法更好有什么更好的方案在完成本职位的同时多了解其他不受自我负责的区域，扩大自我的知识面处理食物的本事；

4、对待供方来料异常，必须严格控制。不管是此刻做还是以后去新的公司，应对质量异常，在生产允许的情景下全部安排退货，强制让供应方整改，退到厂家怕为止，退到厂家明白怎样做为止；

5、和供应商沟通、和各部门沟通，必须坚持自我的原则，树立正面威严的形象；

6、要有能够刁难供应商的习惯，让他们明白自我该怎样做。

**普通员工月度工作总结范文篇4**

我是营销部的\_\_，是\_\_年2月份进入公司的，20\_\_年的4月4号我从原先的酒店促销部调到了此刻的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导简便的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，期望以后经过努力的学习能够做的比他们更好。

我们部门做的是营销，主要的工作是宣传和产品推广，在这个酒水销售的淡季，公司推出的喜宴政策给了我们一个很好的发展空间，对于我们以后的宣传工作给予了很大的帮忙，两个月下来此刻\_\_的大街小巷，几乎每个人都明白了我们的喜宴政策，很多的消费者都愿意选择我们的柔和作为招待用酒，接下来的日子里，我不但要维持好前期宣传的成果，也要进一步增加销量。争取让所有的客户及他是亲戚、朋友招待都使用我们的柔和。我们部门经理常说：“必须要先做好客情关系，客户认可你了，才会认可你所推销的产品。”可见客情关系是十分重要的，建立必须的客情关系，为工作的开展铺平道路，定期的电话拜访;定期的实地拜访;定期的销售回顾等....想做好营销必须要勤奋。

一、要勤学习，不断提高自我、丰富自我;

二、要勤拜访，增进客情关系;

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求;

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

这两个月对于我来说是成长、奋斗、学习的两个月，感激谆谆教诲我的领导，一向以来悉心的帮忙、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我此刻的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自我的本职工作，在此预祝公司再创辉煌!

**普通员工月度工作总结范文篇5**

3月份工作很多，也可能是自己不够了解自己，总觉得有什么事情做不完(总以为老板请我回去是帮他解决问题，而不是让老板帮我解决应该由我解决的问题)。

经过2月份的迷茫，在梁师兄的建议下，我逐渐理清了自己的工作思路，现在几个方面的工作都在一步一步的进行着。然而，还有很多梦想在起作用。就材料而言，仍然存在主管之间协调不足的问题，导致材料短缺，进而影响项目的进度。因为很多监理一直认为我们可以一劳永逸地运输他们需要的材料，以不影响每个团队的施工进度，减少团队施加的压力。但是施工现场的材料周转只由一辆桂花车负责，还要负责网格构件、预制件等材料的运输，无法满足施工现场的日常需要。因此，各种所需材料只能分批运送给主管，但有时材料短缺或供应短缺等问题是不可避免的。目前很多预制件、网格构件等材料都是靠一辆桂花车拉一辆车上班，根本不能满足施工现场的使用。另外，一般会要求司机多拉车，但是司机在应付事情，根本不拉。随着司机的拖放，这方面的材料更加稀缺。所以这个问题必须尽快解决。

目前施工现场进度缓慢，已完成49个砌筑工程，但只有25栋建筑(20栋内墙抹灰建筑和16栋外墙抹灰建筑)进入抹灰工程，只安装了一条外墙线，尚未开始摊铺，离我们的宏观进度还很远。我已经敦促主管尽最大努力赶上进度，但没有采取实质性行动。而且有些主管为了进步，放开质量，不仅造成质量问题，也给我们后期的维护带来了严重的问题。有些问题及时向主管提了出来，主管没有及时跟进，但那些问题依然存在，很多都是公司检查的扣分。目前质量控制不够严格，要拿出小组的“新两道防线”进行训练。此刻很多点还是按照旧的两道防线建造的，很多都不能满足两道防线的要求。

至于打杂的安排，我在例会上提过两次，但监事们还是没有尽到责任。由于没有固定的杂工，有时候工作比较多的时候，会安排一两个杂工，这就需要各个主管的配合了。然而，他们目前没有这样做。他们没有计划。如果需要杂工，打电话让我马上安排杂工，这让我很难做。因为我已经根据前一天的工作需要分配了每个勤杂工的任务，如果我把它们交给他，所以，我希望主管们提前通知我勤杂工的安排，我会尽力安排勤杂工给你做你要求的任务。

对于自我工作来说，自我感觉还有很多不足，比如：对领导下达的任务不够重视，没有在第一时间完成，没有达到领导的期望；不能处理好同事之间的关系，容易造成同事之间的矛盾。希望能及时改正自己的缺点，尽自己最大的努力把工作做好。

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！