# 2024年个人月份工作总结个人 月份个人工作总结(模板10篇)

来源：网络 作者：静谧旋律 更新时间：2024-07-11

*总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。个人月份工作总结个人篇一12月份以来，在局...*

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**个人月份工作总结个人篇一**

12月份以来，在局的领导的正确领导下，在处领导和同志们的大力支持和帮助下，较好地履行了工作职责，完成了本职工作任务。现将一年来的工作情况作以简要汇报。

一、主要特点

(一)努力学习，全面提高自身综合素质

我们局是一个特殊的单位，在实际工作中它要求每一个人都要永无止境地更新知识和提高素质。因此，在工作中我非常重视学习，坚持一边工作一边学习。一是积极投入到政治教育当中，进一步提高政治思想觉悟。深刻领会xx大报告的重要思想和科学，加强党性锻炼和党性修养，保持共产党员先进性，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践。二是强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质。认真学习业务知识，重点学习公文写作、公文处理和电脑知识。在学习方法上做到抓住重点，在重点中找重点，并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在的不足，有针对性地进行学习，不断提高自己的文字业务工作能力。

同时，刻苦钻研与本职工作相关的知识，努力向“复合型”人才靠近。三是虚心向身边同志学习，努力提高适应本职工作需要的本领。首先是向领导学。一年来，我亲身感受到各级领导的人格魅力、领导风范和工作艺术，使我受益匪浅，收获甚丰。其次是向同事学。作为一名新干部，如不虚心学习，积极求教，实践经验的缺乏必将成为制约个工作人能力发展的瓶颈，因此，单位里的每位同事都是我的老师，坚持向周围的领导和同志学习，取人之长，补己之短，努力丰富自己、充实自己、提高自己，培养勤于动笔的工作习惯，增强了文字功底和思维能力，基本适应了本职工作的需要。正是不断地虚心向他们学习求教，我自身的素质和能力才得以不断提高。

(二)扎实工作，全力培养敬业爱岗精神

在实际工作的一年时间里，我个人无论是在敬业精神、思想境界，还是在业务素质、工作能力上都有了长足的进步，这主要得益于各级领导的培养教育和同志们的帮助指导，得益于办公厅人的良好的工作作风和昂扬的精神状态的影响。首先是促进了敬业精神的培养。参加工作，这是人生的一大转折点，而能够到这里工作是我非常荣幸的事情。看到一起同学羡慕的目光，我没有理由不珍惜这份工作，没有理由不干好本职工作。在努力钻研本职工作的同时，加强对其它工作的了解和掌握，尽快适应本职工作的需要。其次是加强爱岗精神的培养。

“干一行，爱一行，专一行，精一行”这是局里同志的工作作风，在努力向合格靠近的同时，把珍惜自己的岗位，珍惜每一次工作学习的机会，作为提高自己的热爱本职工作岗位的关键环节，无论负责什么工作都能够竭尽全力的完成每一项具体工作，从而在实际工作中体现热爱本职、珍惜岗位的工作心态。第三是带动奉献精神的培养。12月份，同志们舍小家顾大家，讲大局讲奉献，废寝忘食的奉献精神时刻在激励着我努力工作。我尽努力克服家庭的实际困难，以饱满的热情和良好的状态，积极投入到各项工作中，尽努力完成好领导交给的各项工作任务。

(三)严谨细致，全心做好服务保障工作

局机关是对外窗口、综合办事机构，处于承上启下、联系左右、协调各方的中枢地位，能否按照“三服务”的标准做好各项工作，关键在于是否具有小心谨慎、如履薄冰责任意识，是否具有强烈的主人翁意识，是否具有良好的团队精神和高度的集体荣誉感。一年来，我注重从以下三个方面加强自身建设。一是重细节讲规矩。要做好服务工作必须具有严谨细致的工作作风，因此，在每一项工作当中，我始终坚持一丝不苟，严肃认真的工作作风，严格按照规章制度完成各项工作，尽努力能把工作做的完美，保证工作质量。二是重大局讲服务。局机关作为中枢系统，我作为中枢系统的一分子，有责任维护机关的良好形象。所以，我始终把维护好机关的形象作为完成好本职工作的前提，通过细致周到的服务，体现良好形象，从而为局机关树立良好的形象。三是重团结讲业绩。在人事处组织的培训当中，使我感受最深的就是局机关的团队精神，我因到这个集体而感到自豪，因此我非常珍惜在这里工作。在工作中用真心换得同志们的真情，积极主动的融入到集体当中。同时，努力工作，用工作成绩证明自己的工作能力，来赢得大家的认同。

二、存在问题

一个人有缺点并不可怕，但是如果不能发现自己的缺点就可怕了。因此，发现自己的问题，正视自己的问题，敢于纠正自己的问题，才能在不断的总结中成长进步。

(一)政治理论水平和业务工作能力还不够强

主要表现：学习的主动性不够强;学习的内动力不够足;学习的持续力不够长;对本职工作缺乏深入细致的研究;本职工作业务水平需要进一步提高。

(二)工作作风还不够扎实

主要表现：对本职工作缺乏精益求精的精神;工作中主观能动性不够强，有时存在自我放松的思想;有时存在着“自扫门前雪”的思想;与同志之间沟通交流的少，开拓创新的意识不够足。

事业单位12月份个人工作总结(四)

本年度，在领导的关心、指导和同事们的帮助、支持下，我严格要求自己，勤奋学习，积极进取，努力提高自己的理论和实践水平，较好的完成了各项工作任务，得到了各方面的好评。现将一年来的学习、工作情况简要总结如下：

一、思想上，严于律己，自觉加强党性锻炼

一直以来，我始终坚持学习\*同志建设中国特色的社会主义理论，关心我国的民主政治进程，在工作生活中注意摄取相关的政治经济政策，注重学习与工作有关的各经济法律法规，注重经济大环境走向。“新闻调查”、“经济半小时”等栏目都是摄取该类知识不错的途径。通过上述学习，使我坚定了中国民主政治的信念，使自身的政治经济理论素养得到了进一步的完善。

一年来，认真学习“三个代表”重要思想，深刻领会其科学。始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，坚持正确的世界观、人生观、并用以指导自己的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定共产主义信念，与党组织保持高度一致。

工作中，认真贯彻执行党的路线、方针、政策，工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，任劳任怨，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。通过认真系统地学习党的基本知识和各种理论著作，进一步夯实了理论基础，提高了党性认识和思想道德素质。

工作日变日新，时时需要学习，处处存在挑战。不懂就学，是一切进步取得的前提和基础。在这段时间里我认真学习了业务工作的相关资料，再加上日常工作积累使我对本职工作有了一定的认识，也意识到了做好本职工作的巨大作用。

一年来，在指导老师的带领下，多看、多问、多想，主动向领导、向群众请教问题，机关学习会、各种工作会议都是我学习的好机会。此外，认真参加本文来自本站范文各类培训，一年来参加了公务员初任培训、禁毒尿检培训、电子政务培训，均以优异的成绩通过考核，熟练掌握了业务技能。业务知识的学习使我在工作上迅速成长起来。

三、工作上，勤奋努力，认真完成工作任务

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，努力作好本职工作。我的工作主要有两大块，一是党政办工作，一是综治办工作。

**个人月份工作总结个人篇二**

\_月份的阴雨天没有好转，雨天还在继续，旱灾悄无声息的转变成涝灾了。防汛，救灾工作迫在眉睫。现从一个月的工作、学习等方面作如下总结：

一、工作方面

七月份雨水过量，大面积的夏玉米、西瓜、棉花、辣椒等农作物严重受灾。另外，过量的雨水也给农民生活带来了许多不便。为此，\_\_高度重视，雨未停时就组织村组干到田间地头，了解水情，排查排水沟。雨一停，大片辣椒地、西瓜地出现大面积坏死，\_\_请来相关农业专家帮助抢救。另外，也及时做好夏玉米等农作物受灾统计。

七月底，环境卫生整治工作开始展开，为了改善村容村貌。\_\_组织人员在村各道路增设垃圾箱，并安排专门人员定时对垃圾进行清理，这样保证了垃圾有地方扔，垃圾有人收，也减轻了河道污染的来源。另外，还组织人员，清理各河道水草、漂浮垃圾，使各河道焕然一新。

二、思想、学习方面

作为一名基层工作者，密切关注农村的方针、政策，并尽力做好宣传。另外，通过一年来的文字材料整理和录入工作，加深了对镇情、村务的了解，增强了工作开展能力，切实提高了基层工作水平，同时也坚定了我做一名合格基层工作者的信念。

在以后的工作中，我将更加努力，用实际行动来报答你们对我的关心和帮助，从小事入手，任劳任怨、扎实工作、戒骄戒躁，为建设社会主义新农村贡献自己全部的力量。

**个人月份工作总结个人篇三**

一、结合清明节，利用班会课对学生进行了革命传统教育。让学生搜集革命英雄的故事，读一读，感受他们的坚强不屈和大无畏精神。并对照自己，找一找生活中做的不好的地方，懂得珍惜现在的幸福生活。

二、开展了运动员的选拔工作。根据学校的要求，我班经过层层选拔，最终选出男女生各四名运动员。通过选拔活动，增强了全班学生的集体荣誉感，学生参加集体活动的热情更高了。

三、出好环境保护主题的黑板报。对学生进行环保教育，并注意搜集有关环保方面的文字和图片，为出板报积累材料。同时，要求学生从自身做起，做环境保护的小卫士。

四、组织学生开展研究性学习，并取得了丰盛的果实。

班级工作中还有需要改进的地方。如路队不够整齐，仍有一部分学生纪律意识不强，态度散漫。打扫卫生不够及时彻底，保持不好，课间仍存在在楼道内大声喧哗现象。这些都是今后我要长期抓的工作。

学校要求我们各班根据自己的特点，申报自己的“范式”创建结果。我班申报的是早操。关于早操质量的要求，我从去年就已经开始了，经过一个学期的训练，我班早操人保持着军训时的水平甚至更高，应经成为本校一个靓丽的风景线。

范式是研究问题、观察问题、分析问题、解决问题所使用的一套概念、方法及原则的总称。范式解决的问题必须是有解的，才有效。

我认为学校开展“范式创建”活动，我觉得目的不在于树立什么典型，而在于怎样使一个班或一个级部，通过一个活动或一个小的特点取得全班的全面地进步。充分认识的到这一点，对于我校全面提高办学质量是至关重要的。总结我校几年来创建示范高中的工作，我们为学校的全面发展倍感欣慰，我将继续努力工作，让班级各项都能取得令人满意的成绩。

**个人月份工作总结个人篇四**

十二月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用的激情投入到工作中去。

存在问题：

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

下月工作目标：

接下来的工作中我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括\_，\_还有\_这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

**个人月份工作总结个人篇五**

在xx超市实习工作有一个月了，这段日子里，我的收获很大。是xx超市使我从一个没有什么工作经验的中专生，慢慢成长为一名了解一些收银员知识和银行卡知识，并较好的掌握收银实操工作的实习生。

这一个月里我最大的体会就是做事都要谨小慎微，不要因为事情简单而掉以轻心。也明白了我们此刻的处境并不是很理想，就应有危机感。常听别人说社会跟校园是两个截然不一样的世界，当时不理解之间到底有什么不一样，经过这次亲身经历，的确明白了其中的差异。

刚刚到这个新的环境中的时候，真的很不适应，每一天的工作，真的觉得很累而且很无趣。可随着时间慢慢的过去，我觉得如果要适应这个社会，务必要克服许许多多的困难，而且要试着改变自我，使自我能够融入这个残酷的社会中去。而且我慢慢的发现其实收银工作也不是那么无聊的。每当想到那里，我就不断的鼓励自我，要好好在那里工作，好好学习相关的知识。来到那里的前几天，每次都会有一个师傅带我，也正因为这样我很快进入收银员这个主角中，同时发现要学习的知识太多了，怕自我学但是来，可慢慢的，我觉得只要把一些重要的知识记住，并时常的温习，经常的操作，并且好好的把理论的知识和实际的工作相互结合起来，其实也不算太难的。虽然开始实操的时候会经常的出现一些错误，但师傅的细心教导使我慢慢的改正这些不正确的操作和一些错误的理解。在师傅的细心教导下，我学会了很多知识，比如信用卡的识别与防伪，顾客使用不一样的信用卡应如何操作，人民币的识别与防伪，会员卡的作用，退换货的一些相关知识，返券期间应如何操作，遇到问题之后该如何处理等等。其实我觉得我要学的东西远不指这些，我要学习的知识实在太多了，心里也有点儿着急了。感觉自我差的很远。

在局外人看来，收银员的工作很简单，就是把顾客所选物品的价款结清。实际上，虽然为顾客带给结账服务是收银员的基本工作，但这不是收银工作的全部，不能简单地把收银工作等同于结账工作。这是因为，顾客踏进超市，接触的第一个员工也许就是收银员，选好商品结账时，直接接触的还是收银员，收银员的一举一动、言谈举止都代表了超市的形象，所以收银员的素质和对顾客的服务很重要，超市也很注重这一点，从来到那里的第一天，企业精神和超市员工行为规范等一系列的制度就深深的印我在我的脑海中，师傅告诉我，要做一名称职的收银员，收银技巧的掌握固然重要，但对顾客的服务态度和自身的素质也也很重要的。“您好”，欢迎下次再来“这些最基本的礼貌用语是必不可少的的，虽然我不太爱说话，但我慢慢的.克服这些毛病。

也懂了，我们过去花的每一分钱都来之不易，都是父母辛辛苦苦用血汗钱赚来的。未来我们要走的路很长，学校给我们安排这个机会能让我们及早的发现自身的缺陷。

认识到了不足就要尽早的去改正，如果安于现状那么等待我们的就是被社会所淘汰。我以后要丰富自我的人生经验，使自我的工作和个人潜力在以后的道路上更上一个新的台阶。

**个人月份工作总结个人篇六**

捧着累累的硕果，迎着冬日的阳光，怀着满腔的热忱，告别了九月份，我们又迎来了xx月份，现将对电话销售这方面工作做一个总结：

xx月以来，我们对电话销售团队进行了整合，渠道部销售人员现有人，网站部销售人员现有人，客服部销售人员现有人；完成了呼叫系统上线，对呼入呼出业务进行了详细分工；制订了销售规则，与产品部门合作进行了职称英语、四六级等多次电话销售促销活动，完成总业绩，其中，重点产品电话销售工作。我们具体做好了以下几项工作：

（一）强化培训。强化产品知识与话述集中培训。为保证培训工作按质、按量完成，根据所开设专业，结合培训人员需求，选择培训教材、教学光碟。培训前发到培训人员手中，做到人一套，方便教学、方便复习、自学，提高了教学质量，巩固了教学成果。教师做到分工明确，职责到人。每次培训，由专业授课教师，按照日程表进行教学。要求理论讲解通俗易懂，实作具体、有针对性，一看就会。如，xx月xx日，教师为我们进行了职称英语培训，取得了很好的效果。

（二）更新系统。聘请专业技术人员，进取进行呼叫系统的更新，以新的呼叫系统为基础，整合呼入咨询电话，来电量较更新前明显上升。

（三）细化分工。对呼入呼出进行了细化，并明确分工。在呼出方面，加大呼出密度，以便更多的人了解到学校，了解到学校的产品，为学校争取到更多的客户资源。加强了呼入与产品的协作，进行了多次促销活动，取得了较好效果；呼出方面，进行未付款订单的跟进，在学员跟进方面，及时了解学员处于哪个进度及时进行跟进。每个新开发的学员，都制表统计，在开发学员的得失之处做分析。经过召开每月一次例会来分析近来学员的状况，对于未成交的学员做出总结，以便更好地跟进。同时，执行了同等学历的老学员二次销售，及时和老学员沟通。在启用新品时，首先通知老学员，得到他们的承认后方可启用，若他们不理解，我们作相应的改善满足他们的需求。对于老学员的回访，我们是不定期的。在节假日里我们送出问候和祝福，在重要的日子里送些小礼品以增进感情。在平时，我们也和老学员坚持联络，关心他们的状况，增进感情。如果方便的话，能够登门拜访老学员，以便促进我们和老学员之间的关系。经过我们的努力，半年来，老学员成单量到达个。

（四）完善制度。为更好地促进工作，我们研究制订并严格执行《电话销售执行规则》，对工作执行流程、业绩认定、数据安全等方面进行了严格规定，违规操作情景明显下降。

各位领导、同志们，以上这些成绩的取得，是校领导关心、支持的结果，是我们销售部员工共同努力的结果。这些成绩，为进一步加快我校教育发展夯实了根基，为新起点创造新气象奠定了坚实的基础。

虽然半年来我们的工作取得了必须成绩，可是离领导的要求还存在很多差距和不足，主要有以下几方面的问题：

一是呼入方面：咨询应对本事不足，部分课程仍然缺乏深度咨询本事，需要与产品加强协作，加大培训力度。

二是呼出方面：目前主要日常业务是网站未支付订单回访，业务性质较为浅表化。在真正意义上的电话销售，即老用户二次开发与新用户电话陌生拜访销售上投入的力度不够。

三是有的仅凭感觉销售，对业绩起伏无统计分析，对主要产品转化率无统计分析。

四是团队氛围一度出现问题，业务竞争向恶性竞争方向发展，直接影响整体业绩。

新起点，新期望。成绩代表过去，我们的工作将开始新的起点。下一步，我们将努力做好以下几方面的工作：

一是加强合作，进一步强化培训。新的一年，我们期望和产品部进一步加强合作，多为我们进行产品培训，协助我们走向资深销售顾问的行列。对于学校的职员来说，熟悉学校的产品是很必要的。为了发展，学校可能会有产品改善或者新品的推出，经常开展一些产品的培训，让职员对学校的新产品更加了解，提高员工的工作技能，让大家成长得更快。

二是加强数据统计与分析，及时了解呼入和呼出量，根据业绩起伏加强管理，提高产品转化率。

三是进取研究发掘销售规律，以指导好销售工作的开展，为学校创造更多的经济效益。

四是进行大规模外呼，让沉睡的数据苏醒，促成老客户的多次销售。

以上是我xx月来的工作总结和xx月的工作计划，有什么不当的地方还请领导指正。在今后的日子里，我们大家会一齐努力，紧密结合自身的实际，长远规划，埋头实干，站在新的起点上，向着更高的、更完美的目标迈进，将工作做到更好！在不久的将来，我相信学校必须会发展得更好、更快！

**个人月份工作总结个人篇七**

六月份以来，我校紧紧围绕讲文明，讲礼仪，养成良好的学习习惯，迎接拜祖大典，打造书香校园等活动。全校师生积极响应，再掀打造书香校园新高潮，坚持一周一事一活动，丰富师生的读书生活，现将本月个人工作总结报告如下：

大力开展讲文明，讲礼仪，迎接拜祖大典，各班级以三月三炎黄文化节为契机，积极开展传承中华文明，作迎宾小使者演讲征文活动。学校利用红领巾广播站，宣传新郑文华。利用学雷锋活动日，开展向雷锋学习主题班会活动，各少先队利用中队活动，积极开展向河南学子洪占辉学习。通过这一系列 活动的开展，促进了我校的各项工作。每周通过读书，学习，写笔记等活动，开展周周才艺展示，现已展示三周内容，同学们对每一周展示的作品非常高兴，学习劲头也足了，兴趣也浓了，同时也提高了教学质量。

行为习惯的养成，需要从细节小事做起，学校利用每一周升旗活动，号召学生去掉不良习惯，养成讲卫生，讲文明，树新风的好习惯，倡导学生拾起一片碎纸，美化一方校园，痰入坛，疾病减，校园是我家，大家爱护它等，教育学生人人讲卫生，班班保清洁，我们采取的方法是：首先对各班级有明确的责任，制定考评细则，强化管理责任，建议学生不乱吃零食，乱扔食品袋，乱扔纸屑等，倡导教师人人参与管理，保持校园清洁，现如今的教师和学生不论在什么地方发现一片碎纸、烟头、食品袋等，都能随手检起，放进垃圾桶里，师生相互监督，搭建师生平台，共同打造书香校园，是如今，校园内清静优美，绿色盎然，花迎暖春，教风浓，学风正。

校本教研是以教学和教师素质现状为研究起点，以教学中的实际问题为研究内容，以改进教学，提升教师素质和能力为目标的，让学生在自主————合作——————探究中成长，为学生的终身学习和发展铺路，为此我们根据学校教师现状，首先制定切实可行的校本研修计划并结合教师实际情况，确定研究内容和办法，建议每位教师积极参加协作区教学研究，在研究中取长补短，认真做好各项记录，在活动中能积极发言，对在教学过程中发现的问题要积极主动提出，让大家共同出谋划策，研究解决的办法。同时抓好学校校本研究，坚持周三集体备课，周五教学研究，以提高教师素质。

为了更好地迎接普九国检，巩固两基成果，提高两基水平，做好个人工作计划，进一步促进教育均衡发展，扎实推进素质教育，我校在上级的领导下，成立以校长为组长的迎检工作领导小组，学校领导班子成员带头工作，同志们分队包干儿，日夜兼程，工作慎重有慎，确保无误。使各类归档工作顺利进展。

**个人月份工作总结个人篇八**

在这个炎热的夏季不知不觉的\'又度过了一个月，这个月的天气是有点热，虽然有几场雨，但大雨过后天气还是异常的燥热，整的公司有好多人都感冒中暑了，不过咱还好，照样是身体倍棒吃嘛嘛香！好多人都说我身子骨弱，看上去有点弱不禁风的样子，但我自己一直都没这感觉，而且还是大病不来找，小病不来扰的那种。吃的不少，但就是长不胖，可能就是这样才给大家造成视觉上的误区吧！

七月份对我来说是转折性的一个月，第一个转折点是：总算是正式卖出设备，以前随也有卖出过，但那都属于配件的那种，也没枉费我做了半年的业务生涯。其实做业务就是自己说了算，你说它难那它自然就难，你说它容易那它就简单。还是那句话——重要的是心态。做业务其实是最锻炼人的一项工作，它不断地在磨练着你的意志，磨练着你的气质，还能锻炼着你的身体。它能让你尽量去改正你的缺点，充分发挥的优点，充分开发你的潜力。只要能坚持下来并且能够做好了，那你就会发现以前的你是多么的幼稚。说到这我还想到一个职业——军人，这个相信大家都很明白，只要从军队里走出来的人与常人都有着与众不同的气质，但这两种职业本质上是不同的，是不可作比较的。

七月份另外一个转折点就是：我又回到焊接切割的办公室，其实我本想继续在外边发展，毕竟我也算是刚开张，在外呆了才半年之久，也积累了一定的客户，也懂得了一些道理。我想只要我肯，短时间内不敢保证有突出的业绩，但肯定不愁吃喝！但我还是选择了回办公室，其实原因很简单。第一，焊接切割部没人，而且业绩一直不是很理想，要说公司哪些方面的设备做的不好，我想大家会异口同声的说是焊接切割方面。至于造成这样的原因我想大家都很明白，什么不占优势啦、对这方面不了解啦等等，但我想最重要的一点是没有打心里去主推它，客户都不知道你这有这些设备那还怎么买呀！但正是因为这点才是我选择回办公室的主要原因，正因为它没人去发展那么它的发展空间会不会更大呢？但话又说回来要想发展岂是那么容易，不把头搞大才怪。第二点原因就是经理安排的，在自己没有做出一定的业绩时，只要是领导安排的我一般不发表见解，只要想办法完成做好就行。毕竟是当局者迷，旁观者清吗，而且站的角度思考问题的方法都不同，也许领导才最了解你在哪个发面才能更好的发展！

既然来到了这个部门，就要想办法去做好它，发展它！毕竟是刚接触，有太多太多的不懂了，可以说好多都是从新开始，所开始给大家造成的不便还请多多包涵。要想发展没有一定的规划那肯定是不行的，下个月开始一定整理一些可实施计划，整理一份规划那最简单不过了，可要想把这个规划完整的实施下去就不是那么容易的事了。目前焊切方面最欠缺的是宣传与沟通，有好多用户都说：咦！你们这还有焊机呀，我怎么不知道呢。宣传还得从两方面入手，一是，在网上做宣传，可以在网上搞一些焊切的活动。另一方面还得靠咱们公司广外出人员，多多做些推广。虽然也就是你那么一提，但这可是一传十，十传百呀，群众的力量是最伟大的！

个人的发展离不开公司，在此，希望大家对焊切部发展多多提一些方法或意见，谢谢大家！

**个人月份工作总结个人篇九**

四月份以来，我部在学生处老师的正确指导下，在各系生活部部长、干事、各班生活委员以及广大师生的积极配合下顺利开展工作。以下是我部在本月的工作总结：

1、由于承包目前院内饭堂的xx公司向学院学生提出提升饭菜价格的要求，院生活部在学生处老师的指示下，于x月x日组织x名同学到附近六所高校的饭堂进行菜式、菜价的调查。这次调查，很有必要且意义重大，可以让各班生活委员了解现在周边高校饭堂饭菜的大致价格，并把调查发现向同学们通报，让同学们多点了解外面世界经济发展的规律。

通过此次调查分析，发现与本学院饭堂的就餐人数、菜价相似度较大的是水利电力职业技术学院在本次对六个院校饭堂对比后，本院校饭堂有几个地方是值得肯定的：院内饭堂饭菜价格相对适中，服务质量还不错，但是还有待提升；饭堂的菜式有明显增多，但是菜式的种类还不能满足院内同学的需求。相信在全院同学的共同监督下，饭堂一定会比以前做的更好。

2、x月x日x点，在饭堂二楼召开了膳食管理会议，会议主要内容是饭堂饭菜调价而作出通报及讨论会。x副书记、后勤部的古处等相关老师、学生处的x老师、xx公司的x女士等人及x、x级的生活部干部、膳管小组成员和生活委员参加了会议。古处就食堂运营以来的相关情况作了通报，并对食堂运营方xx公司所提出的饭菜价格调整进行了通报，会议后期x副书记等老师跟各班生活委员讨论了饭堂现存问题并对其作出解答，再后来xx副书记做总结：学生是学院根本，应把监督饭堂的主动权交给学生，成立新的膳管会，并要求尽快落实工作。

3、x月x日至x月x日，在饭堂饭菜价格表公示的这段时间，院生活部要求各班生活委员密切注意班里同学对饭菜调价后的反应，并把同学们对饭菜调价后的看法、见解及时收集起来，汇总后交给后勤部的领导，让后勤部的领导清楚同学们对饭菜调价的大致反应。做这样的价格公示及调查很有必要，这明显的说明主动权是在同学们手里，避免饭堂饭菜突然升价而引起同学们的过激行为，减少饭堂饭菜调价带来的阻力，同时也能一定程度上维持学院的稳定。

4、x月x日x点，召开生活委员会议。回忆中，学生处的x老师就办理医保的准备工作做了宣传与解释，并倡导大家都能买医保。x老师讲话完毕后，红协会长召开献血活动的筹备会，与各班的生活委员详细说明了x月x日献血活动的相关事宜及准备工作。

**个人月份工作总结个人篇十**

暑来寒往时光飞逝，眨眼间这个学期又过去了三个月。现将小二班的工作做一个小结：

一、保教工作：

1、提高幼儿的自理能力。老师和保育老师之间密切配合，加强保育工作。在一日生活中，注意关照幼儿的冷暖、安全，及时提醒幼儿饮水、擦汗，根据天气变化增减衣物，督促幼儿养成良好的生活习惯。此外，我们还开展了形式多样的生活自理能力训练，如：我会自己吃饭、睡觉不用陪、冷了热了都会说、想喝水就去喝等，让幼儿懂得自己的事情应该自己做，使幼儿形成初步的自我服务意识。值得一提的是，针对班级中个别幼儿严重挑食的现象，老师们坚持鼓励、引导和家园配合的原则，逐步帮助其克服不良饮食习惯。本学期，幼儿挑食的现象有很大改善，进餐的速度也比以前有所加快。

2、培养幼儿良好的常规。幼儿良好、文明的行为习惯是班级开展工作的保证。在日常教育中，老师们注重多途径、多渠道对幼儿进行行为习惯的培养。首先，我们运用音乐来进行常规训练，把各种音乐贯穿于幼儿一日生活的各个环节，比如：听见老师弹出的不同曲子，幼儿知道了要坐回自己的座位或者是该排队了还是该收拾玩具了等等式??这样，使我们的管理更加规范，常规更加好。其次，针对个别幼儿时而发生的争执、攻击性行为等，我们采取了一系列的教育措施。首先，在集中教育活动中，通过组织“不乱发脾气”、“好东西大家一起玩”、“有话好好说”、“我们是好朋友”等各种形式的活动，让幼儿懂得同伴之间互帮互助的好处及争执甚至动手带来的坏处。学习用商量的、礼貌的语言和同伴说话。再次，抓个别教育，针对班上有攻击性行为的突出个体，进行全面教育。最后，树立榜样，通过分发小红花，集体表扬等手段，激发幼儿改正缺点、争取进步的愿望。

3、重视幼儿的体育锻炼。我们利用早操、晨练、户外活动等形式，激发幼儿对体育运动的兴趣，使得幼儿喜欢参加体育活动，并从中体验运动的乐趣。户外活动已成为孩子们最喜欢的项目之一。同时我们加强对幼儿进行安全教育和疾病的防治工作，促进了幼儿的健康成长。

来的快乐和成就感。

5、在教育教学中能注重幼儿自主性的发挥，将新的教育观融入到工作中。在组织活动的过程中，注重师生互动，特别注重游戏性在活动中的运用，针对小班幼儿的年龄、心理、认知特点，我们老师多以合作游戏者的身份参与到幼儿的活动中，以自身的行为来吸引幼儿的注意，来激发幼儿主动学习的愿望。对小班幼儿来说，一次教学活动并不能掌握，而只有在直接的感知和体验中，通过不断的重复才可以稳定巩固。因此，同样的活动内容，我们会投放到区角活动、自由活动和日常生活活动中，通过老师实施个别化教育才能达成目标。情绪的外露、易感是小班年龄阶段幼儿的特点。小班集体教学活动，往往需要教师充分激发幼儿情绪，通过群体间的情绪相互感染，才能让幼儿体验参与集体活动的快乐。本学期，幼儿在课堂上与老师互动更活跃了，回答问题的积极性了提高了，语言表达能力也增强了许多。

二、家长工作

1、我们针对班级个别幼儿和家长的情况进行了电话家访，向家长反馈上学期幼儿存在的问题，并和家长一起探讨共同教育的方法，从思想上和方法上达成共识，促进孩子的成长。

2、充分利用“家园联系的册”、电话等手段向家长反馈幼儿在园的学习情况和班级最新的活动情况，加强家园联系。我们坚持每周五发放《家园联系册》，并在联系册里详细汇报幼儿的点滴进步，以及回复家长的建议和意见;对于不经常来园的幼儿家长，老师也会打电话跟他们交流幼儿在园的表现。

3、通过家长半日开放日活动，让家长了解我们的教学内容和教学形式，以及孩子在园生活学习的情况。家长们对老师辛勤的工作也给出了很高的评价。

小二班 巫冰

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn