# 最新员工月度工作总结(优秀9篇)

来源：网络 作者：深巷幽兰 更新时间：2024-07-13

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**员工月度工作总结篇一**

来到xx公司从事xx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。

3月份的工作比较多，也可能是自我的理解本事不够强吧，总感觉自我有做不完的事情（我总认为：老板请我回来是为了帮他解决问题，而不是麻烦老板帮我去解决应当由我解决的问题）。

经过2月份的迷茫，并且在亮哥的提点下，我已逐渐理清了自我的工作思路，此刻几方面的工作都在按部就班的进行着。可是，工作中还是存在很多的不梦想情景。就如材料方面来说，主管与主管之间还是存在协调不到位的问题，造成材料短缺，进而影响工程进度。因为很多主管为了不影响各班组施工进度，减轻班组施加给他们的压力，普通员工月总是想我们能够一次性把他们所需的材料一次性运输到位。可是，工地就一台桂花车负责工地内的材料周转，并且还要负责排栅构件、预制件等材料的运输，根本不可能满足工地的日常需要。所以，各种所需材料只能分批次运输给各主管，可是有时难免会出现材料紧缺或供不应求等问题。此刻很多预制件、排栅构件等材料靠一台桂花车上班拉一车，根本满足不了工地的使用，并且平时叫司机多拉几车，司机都是应付了事，根本没有拉到，由于司机一拖再拖，进而就导致这一方面的材料更加紧缺。所以，这一方面的问题必须尽快解决。

此刻工地进度比较缓慢，砌体工程完成有49栋，但进入抹灰工程的仅有25栋（内墙抹灰20栋，外墙抹灰16栋），外墙线条安装仅有1栋，铺贴还没有一栋开始，所以，离我们的宏观进度计划比较遥远。我也有催促过各主管尽量把进度赶起来，可是都没有什么实质性的行动。并且，有些主管为了把进度搞上来，就把质量这一大关给放掉了，这样不仅仅造成质量问题，并且还会给我们后期维修带来很严重的问题。有些问题及时跟各主管提了他们都没有及时跟进，可是那些问题还是遗留在那里，并且很多都是公司检查的扣分点。此刻，质量这一方面把关还是不够严格，应当把集团的“新两防“再拿出来培训一下，此刻很多点都还是按旧两防来施工，很多都达不到两防要求。

对于杂工的安排，我在例会上都提过两次了，各个主管还是没有做到位。由于杂工都没有固定的，有时工作比较多的，杂工就会安排多一两个，这是需要各个主管的配合，可是，此刻都不是这样做的，他们都是没有计划的，做到哪里需要用到杂工的就打电话给我，叫我立刻安排杂工过去，这样使我十分难做，因为我前一天已经根据工作需要分配好各个杂工的工作任务，所以，如果我把杂工调给他，那么就会影响她们此刻在做的工作，并且还会令该主管对我产生意见，也令主管与主管之间产生矛盾。所以，我期望关于杂工的安排，各主管能够提前通知我，我会尽量安排杂工给你们去做你们要求完成的工作任务。

对于自我的工作，自我感觉还是存在很多的不足，例如：对于领导吩咐的工作任务不够重视，没有第一时间完成，达不到领导的期盼；不能很好地处理同事之间的关系，很容易造成同事之间的矛盾等。我期望自我能在往后的时间里及时改正自身的不足，以自我的最大努力做好自我的工作。

**员工月度工作总结篇二**

新的xx年，却也是xx年的未完成时，在过年前的这段日子，是xx年最后的收尾工作，也是xx年最初的起始工作，这个一月份的工作，不大不小，代表了两年的工作态度，也代表了两年的工作要求。在这个一月份里，我的工作总结如下：

在这个一月份里，我把xx年最后的收尾工作做了一下总结与整理，把过去xx年实施完成了的工作与xx年最初的起始工作，做了一下衔接。订好了xx年这一年的工作整体计划，也安排好了自己与其他部门的合作时间，到时候如果再有变动的地方，我也做了详细的变动方案，以保xx年的工作能够如数完成。

在这个一月份里，我把过年需要去上门慰问的客户列出了详细的清单，也我这些客户购买好了过年的慰问品，联系了快递，在不影响客户收货又不与过年快递停运的时间里，这些慰问品都会按时送到客户的手里，让客户在过年的时候感受到我们公司对他们的关注和用心。我还应老板的要求，约了几个vip客户进行年前最后的聚餐，虽然有一两个客户因为太忙没能到场，其他的vip客户都受到了我们公司对vip客户的优质待遇。在与客户的聚餐中，我还收到了客户对我的好评，这个好评不是直接对我说的，是通过电话与我们老板联系的.，让我明白了一份耕耘一份收获，我所付出的，都得到了应有的回报。

一月里有我们国家规定的七天法定假期，我也根据时间安排了我们部门的放假与值班事项，保证了在过年期间，我们公司还是有人值班，是可以打电话或者上门来，有人接待与帮助其了解公司产品的。考虑到家与公司距离远的同事，我也提前通知他们可以通过调休来安排自己的假期时间，这样就可以解决公司员工春运买票坐车回家返程两难的事情，也可以让公司员工感受到我们公司的人性化与企业文化。

这个一月份放假之后就是过年，过年回来就是彻底意义上的二零二零年了。希望我在放假回来之后，能够立马收回自己放假放松的心情，投入到紧张的工作中来，为公司继续创造新一年的价值，为公司的员工谋福利，为我自己更好地发展前景铺路搭桥。

以上就是我一月份的工作总结以及对xx年的展望了。希望自己可以如总结的那样继续做到，做到，做到!执行力是关键!

**员工月度工作总结篇三**

xx年xx月经过短短的几天培训。我作为一名志愿者正式上岗到城步苗族自治县团县委。城步苗族自治县xx—湘西南边陲秀美苗乡，全国四个苗族自治县之一，那里是身我养我的地方。四年前，我满载嘱托走出了山村，四年后学成归来，我再一次回到了这片我热爱的土地。把自我微薄的力量，奉献给这片土地和那里的亲人，用一年的时间来做一件有意义的事。

我经历了从一名在校的大学生向社会转变的过程。我深知每一次基层活动都是一次难得的锻炼机会，所以我进取争取，参与团县委组织的大大小小活动，我的志愿者生活过得充实而欢乐。经过了近半年的学习工作，也渐渐熟悉了基础团工作，很快的融入了新工作中。热爱上了那里的工作。

感激：感激团中央给我们的这些年轻同志这次机会，让我们直接接触最基层的工作，了解这些真正需要人才的地方，同时能在那里增长才干。感激城步团县委书记和王兄对我的关怀，以及乡镇干部、村干部为志愿者活动开展的协助。感激各基层团组织的哥哥姐姐对团工作的支持。

感动：城乡少儿手拉手活动中，农村留守儿童的笑容；走访农村孤寡老人时，他们温暖的双手；给贫困学生送去慰问金时，他们那一双双充满期望的眼神，这一幕幕触动了我心底，给我平淡的志愿者生活带来了活力，更坚信了我做好志愿服务工作的信心。

感慨：再一次回到家乡，一条条泥巴路变成了水泥路，一座座危房变成高楼大厦，农村反季节蔬菜，养殖业的发展，期望工程助学，给家乡带来了翻天覆地的变化，感慨国家政策越来越好，人民生活越过越好。

在对各基层团组织调研中，发现整个县城所有基层团干部仅有两个是专职的，其他的团干部一般都身兼数职，感慨基层人才缺乏，团工作开展的艰难；而与老团干部交流过程中，听他们讲述八，九十年代团工作开展的情景，以及他们在基层得到的锻炼，让我明白了团的工作还任重道远。

以学为先：作为刚毕业的大学生，学校所学的理论知识是不够工作之用的，所以在工作之余要加强学习，不断更新知识。同时要多向有经验的前辈学习，多观察，学习，实践，在这过程中完善自我。

加强联系：多与上级领导沟通汇报，请领导指导工作。更重要的是要与基层同志的联系，村官、村干部最直接的与基层打交道，他们最能反映基层的心声，多与他们联系开展工作，把最基层的团员调动起来，紧紧团结在团组织里。

多做实事：在工作中，虚里求实，力争为组织多作实事。作为一名大学生志愿者，要升入到最基层，找出问题，力所能及的解决基层问题。同时帮忙基层宣传特色工作，扩大基础的影响力。

**员工月度工作总结篇四**

我是营销部的xx，是x年2月份进入公司的，20xx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xx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！

**员工月度工作总结篇五**

xx月份已经过去，在这一个月的时间中我经过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把以后的工作做的更好。下头我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的，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。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，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，一齐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。此刻我逐渐能够清晰、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，所以对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自我的本事，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，对劲霸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。在与客人的沟经过程中，过分的依靠和相信客人。

在下月工作计划中下头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xxx，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，对工作有高度的职责心，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我的看法和提议，把我的销售本事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景分解到每周，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。

我认为我们劲霸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。

**员工月度工作总结篇六**

刚刚度过了五一小长假，一转眼现在又到五月末。五月的朝阳是火热的，五月的幼儿园是欢腾的，五月更是激情与快乐。现从以下几点介绍本月的工作情况：

一、教育教学：

本月里，我们开展了《黑夜秘语》、《我想飞》和《走近小学》三个主题。在主题活动《黑夜秘语》中，通过教学活动《我喜欢长长的夜》、《兔子不喜欢夜晚》等一系列活动让幼儿走进黑暗的世界里，孩子们要面对恐惧，他们将依靠各种感官来认识自己生活的另一半世界，建构对黑夜的认识，去发现黑夜中隐藏的美。在主题活动《我想飞》中，通过教学活动《想飞的矮房子》中借助“矮房子“这一童话形象，使幼儿感受到：飞上天空，需要坚定的态度、锲而不舍的行动。主题脉络的主旋律在此基调上丰富生动地演绎着、展现着，或通过创造性的制作和肢体表现，或将创造性想象与科技发展现实融为一体，激发幼儿飞向太空，去探究宇宙奥秘。在主题活动《走近小学》中，对孩子而言小学毕竟是一个陌生而又富有诱惑力的地方;就教师而言，面临的则使如何为孩子解除疑惑，如何满足孩子热切的期望，并从身心发展的许多方面为他们进入小学做好充分的准备，实现从学前教育到小学教育的顺利过渡。

二、保育工作：

1.现在是手足口病的高发期，为了控制病情每天对孩子们的玩具、水杯、毛巾用消毒水进行消毒，每天中午对教室进行紫外线消毒。孩子们来园时进行晨间检查，发现有疑似的通知家长去医院检查并在家中观察一段时间。

2.天气逐渐转热，教育幼儿根据天气变化自己及时穿脱衣服，学会自己照顾自己。

3.在一日活动的各个环节中渗透常规教育，使幼儿在行为习惯、文明礼貌、孝敬教育等各方面养成好习惯，帮助个别幼儿纠正原有的不良习惯。例：抢嘴、翘椅子的习惯。

三、班级活动：

1.本月的第14周是防震减灾周，在这一周通过观看视频、图片等一系列活动，向家长和孩子们宣传防震减灾的知识，并在5月14日这一天进行了防震演练活动，孩子们听到警报都能快速、有序的跑出教室。

2.在第14周进行了防溺水宣传教育系列活动，我们通过晨间谈话让孩子们了解什么是溺水，溺水会给我们带来什么影响;并通过上课让孩子们进一步了解关于溺水安全的有关内容，知道要珍惜自己的生命。由此同时，向家长宣传溺水安全的重要性并签定“防溺水”的承诺书。

3.在5月30日开展了庆六一活动，通过游戏、表演等方式让孩子们感受到了节日的快乐。

4.5月30日开展了“世界无烟日”主题教育活动，通过图片的方式让孩子们知道了吸烟对人体的危害，我们要远离烟草。

四、存在的问题：

1.有出现个别孩子上课抢嘴、翘椅子的习惯。

2.吃完点心后没有及时的手洗干净，还有玩水的现象。

五、措施：

1.在一日活动的各个环节中渗透常规教育，使幼儿在行为习惯、文明礼貌、孝敬教育等各方面养成好习惯，帮助个别幼儿纠正原有的不良习惯。

2.多次提醒幼儿吃完点心后要记得把手洗干净，天气转热，不要出现玩水的现象。

**员工月度工作总结篇七**

时间一晃而过，过去的\'一个月在领导和同事们的悉心关怀和指导下，经过自身的不懈努力，在工作上取得了必须的成果，但也存在了诸多不足。

1、在商场开业前夕，跟进商场开荒工作，并初步熟悉商场物业管理基本知识。努力为商场开业做前期工作。

2、配合办公室其他同事开展日常工作、后勤服务和卫生、纪律方面的检查工作，并实行每日跟进商场，办公室等卫生情景。进行考核与监督。

3、在上级领导的指导下，负责跟进商场开业后每个活动工作。令活动顺利完成。

4、与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置

5、根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划资料

2、对各部门的工作情景缺乏全面具体的了解，从而影响到相关工作的进行

3、对管理商场物业还不够成熟，这直接影响工作效果

4、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏

5、办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等

营运部不断健全管理职能，完善服务体系，现场管理成效斐然。为了能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题。在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题。经过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改善提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈。对营业现场发生的各类违规现象和纠纷立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化和不良后果的产生。坚持深入一线的现场走动式管理，使管理工作更具针对性和时效性。

1、针对商场新开业，新员工大批增加的情景，为保证服务质量

3、弘扬传统，助人为乐。广大员工发扬顾客至上的精神，给顾客一个舒适的购物环境

工作计划

在今后的工作和学习中，我会进一步严格要求自我，做好上级领导给予属下的每个工作安排，虚心向其他领导、同事学习，我相信凭着自我高度的职责心和自信心，争取在各方面取得更大的提高，必须能在\_\_年做出更好的工作成绩。

**员工月度工作总结篇八**

五月被一树树花开，一片片绿魇包围着，然而五月转瞬即逝，即将迎来的是葱茏的六月。地遍野，万物翠绿繁茂。六月我相信在我们的努力下，工作将做的更加出色！

以下是我部五月份的工作总结：

一、本月我部本着公正、公开、公平的原则对每个班的卫生情况打分，并评出最差宿舍以激励同学们将不足的地方改进、将好的方面继续保持下去。

二、本月月末我部与各班班主任共同对宿舍进行全面的检查，不让灰尘有任何躲藏的\'机会，争取为每位同学营造一个舒适的生活环境。

在不断的努力中，发现自己的不足才能慢慢提高自己，才会取得更的进步。相信只要我们不断的努力下去，我们的工作会做得更加出色。

**员工月度工作总结篇九**

回顾这一个月，在平凡的工作中我付出了许多的努力，经常加班加点，有了一些收获，但是仍存在许多问题和不足之处，现将十月的工作总结如下：

1、严格执行现金管理和结算制度，每日认真核对现金与日记账账目，发现现金金额不符，做到及时查询及时处理，做到分毫不差。

2、每月都做好财务记账工作，保证记账科目准确无误，记账科目金额无差错。

3、对财务凭证进行粘贴、封皮及装订工作。

4、打印财务明细表并进行装订。

1、负责本行及其他支行的重要空白凭证下发工作。

2、负责银行与企业的对账工作，做到在规定时间内按要求完成对账工作。

3、负责银行承兑汇票的托收工作。

尽管我圆满完成了本月的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

1、理论水平不高，当前社会会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作有广度，没深度。

3、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的的效果。

1、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。

2、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。

3、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

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