# 月度工作总结(通用11篇)

来源：网络 作者：紫竹清香 更新时间：2024-09-12

*总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范...*

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

**月度工作总结篇一**

时光匆匆，雪花飘飘，银装素裹的月即将过去，迎来充满希望的月。虽然天气寒冷，公司在逐步建立温暖的赛博大家庭，在大家一步步努力中迎来了岁末的十二月。20xx年的最后一个月，一定要为虎年画上一个圆满的句号。十一月份，我给自己在团队的配合中打了八十分，做为你们的领导，处理公司事务中还有一些不足，以后一定虚心学习，加以改正，协调好公司的一切事务。为创造优秀的业绩打下坚固的基础。首先就是肯定在团队建设方面，大家在经历失败的痛苦和成功的喜悦之后，才明白团队的力量远远比个人的力量要大得多。最近两周同事的配合都比较理想，希望我们能继续打造我们赛博的团队，在这个竞争激烈的市场中，要想长期存活，就要打造一支强大的团队，用我们的团队协作精神，做好我们的销售，让业绩遥遥，应对比较难缠、谨慎的客户，的办法就是群攻之~在这里我首先要表杨帅哥同志，在做销售的同时多次处理售后和装机问题，你所做的相信大家都看得到，在xx月份也希望你得到神牛的帮助，恢复元气，回到以前的张磊，谈起客户咄咄逼人，孰不知那时的你是心态好，是有底气，何时变的没有底气了，变得底调了，让我看看你xx月的表现，以销售为主，不要受任何的干扰，做出你自己，做出属于你的那份业绩，我们xx店的xx王子，哈哈我相信你一定会成功！

接下来表扬就是同志，刚刚到公司两月之余，就创下这个月在xx排名第的成绩，相信你的努力也得到了收获，谈起客户来眉飞色舞，唾沫横飞，我相信那时的你一定很认真、很真诚，所以才打动客户。有大家的配合，你在一点一点的成长，业绩才更上一层楼。在未来的十二月，我相信你一定会做的更好，继续发扬你的忽悠本领，积极配合同事，公司发展壮大的前景，也有你一份力量，责任同样也扛在你的肩上再来看看我们公司走背运大王：xx。进入月，你所有的霉运通通烟消云散，好运将会伴随你一生。刚从xx调来的两个礼拜，你竟然找不到自己的定位，也许是不太适应环境，在这里我想说的就是，你要学会去适应环境，而不是让环境适应你。不过最近看到你的努力还是倍感欣慰，其实在你销售的过程中出现的一些问题，（由于只剩一台样机，造成客户飞单）我也向我们的总学会了逆向思维。我觉得出现问题对我们来说，并不是一件坏事，出现问题恰恰反应出，我们的销售过程是有问题的，出现问题我们不能去责怪谁，埋怨谁！我们要吸取教训，努力改正，在以后的销售过程中避免类似的问题发生，或者更严厉的说是杜绝！这次处理几个售后，包括几个有无理要求的客户。有我们的配合，还算成功，另外你积极配合其他销售，我也看得到，大家也都看得到。年的最后一个月，希望你做出一个全新的xx，用你真诚的笑容打动客户，为公司业绩刷新历史新高本来是女士优先的，下面再来说说我们的骨感美女xx，以前同事们都曾暴料：你是个比较任性自私的小女孩，近一个月来，你在我眼里变化挺大的，你自身也在一点点改变，你的变化我都看到了，比如说别人卖机器，你一直坚守阵地，帮忙拆箱，填客户资料，忙里忙外，你的改变我们大家也都看在眼里，系列是你的主打，那就发扬你的风格，虽然年龄小，但每每利润都是公司第一，我为你感到骄傲和自豪。一份耕耘一份收获。十二月份，xx公主的名号非你莫属！

再下来就是重量级的人物粉墨登场：就是我们公司的财务和技术！我先说说xx吧，干起事来风风火火，这是你的风格，但是售后是个比较麻烦的活，要解决一些软件问题，还得应付无知的客户，耐心的讲解，相信你的性格在工作中也得到了磨练，相信这些磨练对你的人生也有很大的帮助。xx调往xx后，由于那边销售人员不够，所以两个店面的售后都落在了你一个人身上，看来你也肩负重任。比如说上次一个很无理的售后客户，进行了无理要求，我都想发脾气了，但是你还是在笑脸相迎，我为之振撼！更替你高兴。售后工作，关系到一个公司的信誉，无形之中，你也担当了公司一个任重而道远的责任，今天你休息，一个客户点名要你做售后，说你技术高，相信你的努力也得到了客户的肯定。希望你在以后的工作中精益求精！处理好每一个客户的售后，为我们公司赢得一个好的名誉和信誉。

下来就是最小的xx了，姐姐知道你是一个勤恳、重情义的小女孩，你的工作量也比较大，工作烦杂繁琐，但你一定要细心，小心处理财务，一个公司的财务就是公司的命脉，公司把你安排在这么重要的一个位置，看来老大也是对你极其的信任和肯定。库存一定要天天对，钱一定要天天数，哈哈总之不能有一丝一毫的失误和错误。细心和耐心中，历练你的人生，磨炼你的意志，人生的道路一定会更加宽敞。继续努力，一起加油！

xx月份xx的总量：xx。店面总利润：xx。这样的业绩我想每一个xx的兄弟看到，都甚感惭愧，包括我。我现在来算一笔帐，总利润—房租—税收—电费—员工工资，这样算下来我们的店面是亏损的，我想请赛博的兄弟们明白，如果12月份每个人都不努力，我们将面临困境，公司将面临困境，公司给我们这么好的地理位置，又给我们那么好的资源，给大家那么大的发展空间，为什么都没有好好利用起来，我相信我们需要自我检讨，自我反省。

xx月，我们需要注意的就是以下五点：

1、遵守纪律，无规矩不成方圆，公司的规章制度我们每个人都必须严格遵守。

2、搞好卫生，要让店面说话，一个店面的形象，关系到业绩和成就，让客户喜欢在我们的店面逗留。

3、积极配合，团队的精神是庞大的，同志的配合是必须的，让客户害怕我们的团队，要让他们乖乖掏钱。

4、了解库存，要对我们的库存了如指掌，如果一个销售连公司库存都不知道，我想那一定不是个好销售。

5、转市场、摆外场，知已知彼，百战不殆。

摆外场，放xx宣传主题片，让更多人了解xx，支持xx。（具体的工作安排在月计划中规划）xx月份的好与坏，对与错，足与不足，我们都不再去回顾，展望未来，昂首阔步踏入激情澎湃的十二月，我们要让客户进得来出不去，只要敢还价，关门！兄弟们，让我们一起努力！打造一个坚不可摧的精湛团队。此时期为甲流盛行期，所有同事必须饮食规律，常规作息。一定要爱惜自己！保护好我们革命的本钱。以上这些都是心心话，面对面有时尴尬说不出口，现在一吐为快，心中顿时爽快了许多。

**月度工作总结篇二**

1、加大工作执行力度，一是对即定的目标考核上，一旦形成文字，就要不折不扣的认真执行，不容有半点的松懈与放弃。二是加大对各部门之间的考核，促进各部门工作之间能进一步的相互协助、相互提高。三是对问题实行四小时复命制。对出现的问题，能给予现场解决的现场给予解决，不能给予解决的，要在四个小时之内给予解决，对于实在有困难在四个小时之内不能解决的，必须有书面材实予以说明，以推动各部门在工作中的主动性和自觉性。

2、从细节管理着手，确保各环节无庇漏，基层管理工作扎实，细节决定成败，细节管理要求全员参与，从操作现场的每一个操作台面上抓起，必须树立从我做起，从自身做起，从身边做起，要加强员工的细节培训，如工作期间的规范操作、开关设备时的相关注意事项等工作，进一步夯实基层管理要点，增强基础管理意识。

3、从员工素质和思想着手，打造一支能打善拼，敢于胜利的干部员工队伍，老课题新方法，首先从改变观念，更新思想上着手，做到工作上创新，管理上改革，从而以崭新的面貌，崭新的心态，面对和迎接新的挑战。

4、积极开展岗位练兵活动，在比、学、赶、帮的氛围中推动工作再上台阶，岗位练兵和各项活动的踏实有效开展，是员工素质提高的基础，是爱岗敬业的真实表现，也是推动各项工作不断进步的有效途径，要积极想办法，研对策，开展多方位，多层次的岗位练兵活动，开展；“质宣月”、“安全生产月”等活动。

5、从成本控制着手，确保效益目标正常运行，成本是各项管理的\"基础，成本控制的好坏直接影响员工的工资收入，也是影响员工积极性的重要因素，员工虽然参与但主要在于管理，向管理要效益，是成本控制的有效手段，效益的好坏是衡量一个企业的最终结果的最明析最直接的方法。

感谢公司各位领导给我的关心和帮助，让我在工作上取得了一定成绩，正是因为大家对我耐心的栽培才让我有今天，我才有升职的平台。谢谢大家！

我觉得作为一名员工，只有置身于这个事业中，才能蓬勃向上做好每件事！工作到现在，我也没有为公司做什么大贡献，只是尽自己最大的努力去完成每一件事，总结自己的经验，从经验中学习，向他人学习，争取一次比一次好。我想公司让我升职也是在向每位员工传达与说明了只要有付出，只要做好了属于你的那份工作，就会有回报。

**月度工作总结篇三**

1：护士进行分层管理，并制定分层管理制度，各层次护理人员都有与之相对应的任职资格和岗位职责。并修订工作流程和工作标准，与其岗位职责相匹配，从而优化资源，节约人力，提高工作效率。

2：护士进行分层培训，详细制定了各层级护士培训计划、课程安排、演练分工及考核方法，逐层进行培训及考核，提高护士的专业技能。

3：绩效考核方面，把护士工作量，工作质量，层级及满意度细化，量化。把工作表现，工作量等有机结合，有效调动了护士工作的积极性积极性。

2进行全过程的质量控制，经过pdca循环，使质量得到持续改进。首先了解存在的问题，根据存在的问题制定制控标准或改进措施并及时对问题进行反馈追踪。

4：我科在5月6月相继开展了星级服务月，护理安全月等活动，预先告知护士此活动的的目的，方法及奖励办法，使护士服务贴心，注意安全，最终李志心当选科室的星级服务标兵，刘页当选安全护士，全科人员向先进学习，创造了你追我赶的服务氛围，及护理安全为第一要素的理念，一年来无护理投诉，纠纷发生。

5：改进医嘱查对时间，做到上午，下午，白班，夜班，一天4次无缝隙查对，减少了查对引起的差错。

6：突出专科特色方面，早会后和康复师一道对新入院或病情稳定需康复病人进行评定，责任护士指导患者床上床边活动，制作了神经内科常见的功能锻炼方法手册配以图片，让患者更好的理解功能锻炼的意义和方法。

1：于7月分对处置室，抢救室，307病室进行了改造，在护理部及院感的指导下，办公室，处置室，治疗室物品规范放置，抢救间布局及抢救器械设备统一定点放置，方便急救，307病室由8人间也改为了2个4人间，方便患者休息。

2：根据评审要求，完善了专科疾病护理常规，专科应急预案，工作流程，岗位职责，工作标准等，并进行2次应急预案演练。(输液反应及猝死应急预案)。

3：所有质控单全面改版，多次和科室护士讨论质控单的书写及检查方法，实现应用的平稳安全过渡。

4：对高危药，备用药，口服药等固定基数，班班交接，防过期药品的产生，提高应用效率。

5：日常护理记录单，护理评估单，护理计划单等护理文书投入使用，为防书写偏差，护士长及质控员多次共同讨论，共同检查，护理工作更加细化。

科室成立5s管理小组，对科室物品药品，整齐，耗材等定位放置，仪器，走廊，抢救间，治疗室等可移动物体地标线归位放置。

不足之处：病房管理不如人意，个别护士对危重病人预见性差，预控工作不到位，这也是我们明年工作的重点。

**月度工作总结篇四**

1、新员工的培训已完成。

2、值日改为每天轮换，值日表与值班表已做好，大家都比较自觉。

3、中差评交由张晓宇负责，解决的比较好，但部分中差评还是未能解 决。

4、新员工对商品有了基本的了解，发帖、设置秒杀都已熟悉

5、迪佳商品价格已修改完毕。

6、需要分装的鱼线、饵料、珠珠等已基本完成。

7、本月出现请假后夜班无人值班现象

8、备注不及时，运费计算不准备，进货数量不对。

9、本月存在迟到现象，以后请尽量避免此类情况出现。

10、海峡发帖不及时，已做出相应的处罚。

11、4 月 30 号全体出游，五一休假已安排好。

12、本月生效中评 5 个，差评 10 个

13、四月份每人任务 2 万，目标 3 万，均已超额完成任务。

14、四月份总业绩 134755 元。

1、本月任务每人四万，目标为五万。

2、海峡发帖数量增加，标题新颖，有吸引力，增加流量

3、员工考核 7 号进行。

4、把中差评放在首要位置。

5、带好新员工尽快可以独立操作。

5、每周按时召开运营部会议，拿出好的营销方案。

6、监督好卫生以及评价等工作。

7、提升店铺浏览量，提升7 月份业绩。

8、7月份安排时间进行盘点，让新员工熟悉产品。

9、对于学习计划毫不松懈，每周抽时间学习。

**月度工作总结篇五**

一个月的时间在充实的工作中不知不觉度过了，八月份是忙碌的一个月。现将一个月以来工作、思想等方面作如下总结：

1、协助做好创建生态镇工作

生态乡镇建设是一项造福子孙的长期性、可持续性的工作。我有幸参加这项工作，深感责任重大。首先，协调各部门，如水利部门、城管部门等做好数据调查以及相关整改计划，再有，帮助各村委，搞好抽样调查，拿出合理计划。最后，汇总材料，上报上级部门及领导审阅。此项工作的完成，使我们的工作协调能力有所增强。

2、做好党政办分配工作

党政办是领导智慧背囊，也是领导的巧助手。由于我本科所学专业是汉语言文学(师范)，根据专业倾向，我被借调到党政办整理20xx年政府公文。政府公文分收发;政府行文、党委行文、联合行文等累。由于公文繁多，加上混乱一起，所以，将公文收集完整、分类明晰，工作需要耐心。经过近半月的时间，我顺利将20xx年公文收齐、精细分类，并完成一些日常工作。

不断学习各方面知识，提高自身素质，以便做好本职工作，服务农村。来到农村工作，才明白自己所学的知识还是有一定的局限性，不够广博，尤其在某些方面如关于农村的法律法规、党风廉政建设等知识还十分匮乏，因此我意识到，自己在做好本职工作的前提下，还必须不断充电，学习各种关于农村工作的知识，方能胜任今后的工作。好在村里定有各种报纸杂志，这样就方便了我及时获取各种时政信息和国家、省内的各种相关政策和动向。

另外，不断向前辈们取经：首先要做的事情就是挨家挨户去走访，多听、多问、多思考，多做、少说，不怕吃闭门羹，不怕听冷言冷语，其次是多与老党员、老干部谈心交流，摸清情况，很快融入到实际工作中去，做农民的贴心人。这样才能和群众打成一片，形成共同的感受、共同的语言。

恩格斯讲过一句话：“即在平静时期，一切都变得庸俗了”。我们农村的文化生活和城里生活相比显得单调而匮乏，出行坐车不变、信息相当闭塞，但也给我们创造了一个学习的安静环境。工作之余，加强了对农村政策法规、农村实用技术、党建基本知识、农村工作方法等方面的学习，以利于提高工作质量和效率。但愿在组织的关心培养下，通过自己的努力使自己有个更大的进步。

**月度工作总结篇六**

紧张而又忙碌的一月份在大家的共同配合和美好的祝福声中过去，现将一月份工作简单总结汇报：

1、客房部在春节期间每天保质保量的完成每一间住客房的清洁工作，春节期间未接到一例客人因卫生方面的投诉。

2、客房部大清洁计划在年前完成27间，年后根据做房量，初六客房全部人员到岗上班，安排将所有空房擦尘、拖地；初七区域卫生大清洁；初八白班8人当班，每人安排一间计划房，区域卫生安全出口门清洁。

3、春节过后，客房部收拢心情，全体员工全身心投入到工作状态中，工作中做到不松懈、不滞后。

4、月底各类报表上报。

春节期间在大家的共同关注、巡视下未出现任何不安全隐患，各部门安全工作执行到位。

春节期间各部门人员按照排班表正常上班，未出现一例请假现象，工作正常进行。

总之，一月份在我们的共同期盼中，完成了酒店交给我们的各项任务，相信各部门在以后的工作中会更加再接在励。

**月度工作总结篇七**

今年几月份调入物业管理处以来，我努力适应新的工作环境和工作岗位，虚心学习，埋头工作，履行职责，较好地完成了各项工作任务，下面将八月份个人工作总结如下：

握住了工作重点和难点。

二、心系本职工作，认真履行职责，做好个人工作总结报告

理控制开支。合理控制开支是实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，积极协助管理处主任当家理财。特别在经常性开支方面，严格把好采购关、消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化建议。

（三）认真负责地抓好绿化维护。小区绿化工作是几月份开始交与我负责的，对我来讲，这是一项初次打交道的工作，由于缺乏专业知识和管理经验，当前又缺少绿化工人，正值冬季，小区绿化工作形势比较严峻。我主要做了以下2个方面的工作：一是搞好小区绿化的日常维护。二是认真验收交接。

三、主要经验和收获 工作半年来，完成了一些工作，取得了一定成绩，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能尽快适应新的工作岗位

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态

（三）只有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做 好。

四、存在的不足 由于工作实践比较少，缺乏相关工作经验，工作存在以下不足：

（二）食堂伙食开销较大，宏观上把握容易，微观上控制困难；

（三）绿化工作形势严峻，自身在小区绿化管理上还要下更大的功夫

（四）做好下半年工作计划，争取将各项工作开展得更好。

**月度工作总结篇八**

总的来说2月份客房部的工作进展得较顺利，各岗位的工作人员心态较好，由于新入职员工较多，故2月份的休息安排的较长，大部分已将休息日补完，根据新入职员工的工作表现情况来看，除部分细节工作需加强培训，大致上已能配合工作，培训工作将在日后进行开展，由专人专项进行跟踪。

现阶段的客房内部工程存在腻子脱落严重的现象，甚至到了拉窗帘都会有脱落的现象，而由于现天气的原因，并未能及时做出整改，而且首先通过领班查房将数据记录，再通过工程部人员逐间将有裂痕、痕迹的腻子铲除，以免在客人入住后不经意的有脱落，而整改的具体时间已交由工程部进行协商，本部门全力配合。

由于酒店餐饮部的开张，以及酒店各出入口的不严密，现各楼层已出现了老鼠过街的现象，为避免更严重的情况出现，本部门已经告知员工出入一定要将消防门关好，以防老鼠的出入，目前灭鼠方案已在进行，需向专业人士请教。

客房部营业至今已有年余，部分布草已陈旧，变得很硬，此情况已要求布草员进行清点挑选出不能使用的，再由财务部参与盘点后，部门将出具报损，以及用购新的布草。

关于地毯维护方面。现pa人员一般用普通的地毯清洗机兑好全部进行清洗后再吹干就可以后，经检查发现如长期用此方法进行清理，对地毯只能起到清洁表面，而未能起到全面维护的作用，故应对pa员进行全面的维护地毯方面的培训。此项工作需配合工程部进行展开。最后是关于员工全面素质问题，酒店有很长一段时间未对内部员工开展类似心理辅导的活动课，为提高酒店企业文化丰富及达到全面提高员工修养的目的，酒店应开展一次企业文化课程，如销售方面、社交方面等方面的课题。

以上为2月份客房部工作未能完成的重点项目，此几项重点工作将尽力在3月份开展以及完善。

客房部20xx年3月份工作计划

客房部作为酒店的一个重要部门，其工作质量的优劣将影响酒店的外在形象和经济效益。现根据我们酒店的自身特点，在上月还没有完成的工作项目的情况下，针对以后的客房部工作有以下几点工作思路及主攻重点。不足之处，请领导给以予指点：

1、提高员工服务质量，强化员工工作服务意识，对新员工和后进员工做好辅导工作，并协同领班针对情况的不同，做出培训计划，做好员工的定期抽检工作，并督导落实情况，对表现优异的员工设立优秀服务员，并在后期工作待遇或晋升作为重要参考。

2、提高客房的卫生质量，加大客房卫生质量的督导力度。务必保证每间房保持最佳状态，实行逐级负责制。员工对所清洁的房间负责，楼层领班对所辖楼层房间的卫生质量及物品配备情况逐一严格检查，部门经理对当值每位员工清扫的房间全面的督导与检查。对临时清扫的房间同样的逐一、逐级严格检查，坚决杜绝因卫生质量问题而引起客人投诉，影响酒店声誉。并制定出《计划卫生表》，有针对性的对客户进行清洁整理和保养维护，提高客户卫生质量及客房设备设施的使用寿命。由于我客房部内出现总价不锈钢器件氧化问题，以及少量设施表层顽污渍相关问题，已上报工程部进行协调做出计划整治。

3、对回收物品的管理，针对目前员工的情况心理，定制出针对回收物品管理方案，每日由领班负责将每位当班员工的工作进行检查，并采取启程备案方式进行存档，如有违规者将采取酒店的制度进行处罚。

4、客房的房务中心文员管理，作为幕后一线员工，应提升其的服务质量，坚持使用规范的普通话进行礼貌用语，并强调内部物品的管理，如消费的交班管理，确保数量的核对无误，同时应培训好与前厅工作人员，楼层员工等相关部门的当值人没做好沟通工作，满足客人服务需要，确保酒店整体服务水平得以快速有效的发展。

5、针对目前各楼层情况，与品种部协调好并做出计划将楼层的墙纸进行维护及修补。以上为本部3月份定制的工作计划，如有不足之处，请领导给予指点。

**月度工作总结篇九**

在xx月份杭州高级人才交流会上了解到了xx公司，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。

通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。

一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是

（1）负责公司培训工作；

（2）负责工伤工作；

（3）办公室部分写作和临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大四、不足和需改进方面。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。

“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样可可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。

好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，限度发挥各类人才的作用。

**月度工作总结篇十**

回顾上月工作，在公司领导和同事们的支持和帮助下，严格遵守公司相关制度、采购流程，极力控制采购成本，保质保量的完成了各项采购工作，保证了公司生产的正常运行。但从整体来说，还尚未达到预期的理想效果，如采购及时率尚且能达到90%，迟发货、质量不达标等因素仍然存在。在今后的工作中，将继续努力学习，不断提高业务技能，征询产品信息，加强与供方沟通，更好的保质保量完成各项采购工作，使各项工作的正确率、准确率力争达到100%。现将3月工作做一个总结和汇报。

（2）能够按上报计划所要求的时间，急时采购物资并回货；

（1）供应的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足生产需求。

（2）与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。

（3）在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，

并有效的建立了几家良好的合作关系。

（1）对于生产上的采购原料，除了客观原因（如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等）之外，基本都能即使到位。

（4）在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

（1）对支付采购费用的情况做好记录。让采购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。

（2）库存问题的处理，主动咨询，紧密联系供应、生产部门。

（3）熟悉单据传递的环节。完成签定合同工作后迅速填写单据，加快单据的传递速度。同样，在签定合同后，也要及时将采购数据快速传递到供应部门，努力从整体上提高工作效率。

（1）跟踪近期较紧张的原料。

（2）原辅料供方的洽谈及合同签订。

（3）有效并积极完成4月份各单位生产物资采购计划。

**月度工作总结篇十一**

自20\_\_年8月26日进入\_\_×公司以来，我已经历一月现场实际工作。在公司领导及老员工们热情、友善，进取，和谐，兢兢业业，对待工作一丝不苟，一向奉行科学管理，严格要求施工质量的精神面貌和工作态度的感染和影响下，我很快融入了这个特殊的大家庭，此刻，我将月工作总结如下。

一月以来，公司为我们精心准备并开展了人事、安全、质量管理等多方面的培训;师傅及现场员工们耐心讲解了目前正在进行的钢筋、模版、混凝土工程，主厂房、锅炉基础的回填土控制等方面的土建基础知识;综合部还为我们组织了羽毛球、篮球、棋牌比赛等工余活动。这使我们的知识得到了丰富，技能得到了提升，情操得到了陶冶。在此，对各位蓝巢同仁的一片心血表示诚挚的谢意。

经过一个月的总部培训和一个月的现场实际工作，我发现公司多年来技术管理方面基础扎实、各项制度健全。施工方案的针对性和可操作性以及施工总结的科学性、实用性尤为突出。作为技术积累，每项工程都总结出了完整的施工特点、程序和方法，构成系统资料。为我们刚参加工作的员工供给了极大方便。下头，我将结合一月以来的实际工作谈谈所学所悟。从事施工管理工作，应强化质量管理、成本管理、进度管理、安全管理。

在质量管理上，加强质量终身职责制的管理，明确职责，强化管理职责卡是施工过程中的重点。严格把握施工各道工序质量，同时加大对质量的日常管理工作，做到本道工序不合格不得进行下道工序施工，保证每道工序受控。同时加强施工开工前的技术交底、方案的编制和执行监督工作。施工中严格执行各类标准，加强过程质量控制，实行质量工资制，优质优价，确保创立精品工程。

在成本管理上，施工前认真做好成本预测，在施工中对成本管理实施动态监控管理，使工程成本始终在有序可控的管理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象，合理用料，利旧利废，做到工程投入量最小。加强机具管理，定期进行检查，搞好维护保养，提高综合利用率，保证长周期运行。在工程进度管理上，近几年的工程由于工程期紧，任务量大，在材料设备不到货的情景下，要确保控制点施工任务按时完成，必须精心组织，合理划分施工阶段，提前做好施工技术准备，为后序施工开展创造良好的条件。

在强化安全管理上，由于全年施工作业时间长，现场施工环境复杂，立体交叉作业频繁等特点，应加强施工现场安全管理工作，强化员工自我保护意识，坚持把安全工作放在首位，加强全员的安全、防火教育，树立人人管安全，人人执行贯彻安全防火规定，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检查安全。

综上所述，是我一月以来学习培训、资料查阅、师傅指教、现场眼看耳闻得来的感悟和体会的总结，望各位领导批评指正。在今后的工作中我将以百倍的热情虚心学习和请教，做好个人工作计划，挖掘更大的潜能，加快成才成型的步伐，早日为\_\_事业添砖加瓦。

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