# 一月份工作总结(优质13篇)

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-06-23

*总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。一月份工作总结篇一...*

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

**一月份工作总结篇一**

一转眼11月份就过去了，这是我担任班宣传委员的第二个月，从这个月起各项工作也就陆陆续续地开展起来了，主要活动具体如下：

1.6-7日系级举行的怀化学院教育科学系开学典礼，我班全体成员参加。

3.24日，我班集体参加系级以“逐梦的青春最闪亮”为主题的团日活动，本班宣传委员积极参加“我的青春我做主”拍客活动，为团日活动的成功举行贡献自己的一份力量。

4.26日中午参加系级素拓活动。

5.27日班级全体成员参加第六届蒙学艺术节决赛，并取得二等奖的佳绩，丰满了班级形象。

6.按时高质量完成“大学生涯设计报告”和“挑战杯”。

7.督促同学们发表博文，管理班级新浪和微博博客。

在完成各项工作的同时，我们也慢慢的对宣传委员的职责有了更深的理解，能够更好的为同学们服务。我相信在今后的时间里，通过我和班委们的共同努力一定可以出色的做好各项工作。

**一月份工作总结篇二**

新的，却也是的未完成时，在过年前的这段日子，是最后的收尾工作，也是最初的起始工作，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，我把最后的收尾工作做了一下总结与整理，把过去实施完成了的工作与最初的起始工作，做了一下衔接。订好了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！

**一月份工作总结篇三**

一、新的一年，咨询案件的人数明显有所提升。元旦放假回来不久就陆陆续续接到亲人朋友们的各种咨询，有工伤赔偿、刑事追责、劳动争议、非法拘禁的等等，虽然大部分都只是先咨询咨询，但总的来说发现大家开始慢慢的想到自己了，这是个好的兆头，也说明自己的营销工作做得还是有效果的，最起码让周边的人们开始想到了自己这个无形的资源。这类现象的出现让我更加有信心去推销自己，认识更多的人，接触更多的行业，希望伴随着新年的到来自己能够认识到更多的人，接到更多的案件。

二、从姜xx非法吸收公众存款庭审中领悟一些做律师的真谛。姜xx案件庭审，金律师的表现让我学会了作为律师需要注意的细节和职责。1、注重庭审发言技巧，语言要精练、准确、专业、到位，不说废话，不说大话，会使用法言法语，能够让法官、公诉人及旁听人员铭记于心；2、注重仪表，庭审中的十多位律师只有金律师一人西装革履的，其他律师都是穿着大棉袄，坐在那里个个都显得很臃肿，只有金律师一人看着很干练、很精神，加之其他律师发言的不精练、不准备，更加衬托出了律师与律师之间的差距。个人认识律师应该是个知识分子，所作所为应该有“君子”的气息。

三、注意跟当事人说话的技巧，摆正自身立场，掌握话语权。可

能习惯了当助理，没有正确摆正好主人翁地位，在跟客户讲话时，总感觉底气没有那么足，说话总是细声细语的，没有震慑力和气场。为此，自己曾经吃过很多次亏，所以这次再把这个问题摆出来，希望能再给自己一次提醒，让自己认识到自身的弱点在哪里，下一步需要在哪些方面加强改进。

史某某的案件值得我去反思，当事人说话的语气以及态度着实让人很不喜欢，今后遇到类似客户的一定要据理力争，以理服人，不能让当事人失去对我们最起码的尊重。

四、学会拒绝他人。没有主见，别人让干嘛就干嘛，感觉就像是个任人宰割的小绵羊，每天过得晕头转向的，工作和生活毫无方向和规划，到头来一点收获都没有。领导同胞们经常会让我们付出很多很多劳动，到最后却装各种糊涂只字不提报酬问题，这种赤裸裸的.压榨在我们的现实生活中清晰可见。而我们作为新人，前期可以吃苦，可以不计较得失，任劳任怨的去拼命地工作，多长见识，多接触社会，不断提高自身的能力，但是一旦到了后期，我们就必须学会去“变革”，学会去摆脱这样的压迫，努力尝试着一人独挡一切，不依赖任何人，开始为了自己而想尽各种办法去努力挣钱，不甘于做小跟班，不甘于现状，学会真正的开始为自己考虑，为自己的生活和事业考虑。要实现这一切就必须要切掉一些琐碎、繁杂没有实际意义的工作，即打下手的工作。因此，现阶段的我们就不得不有勇气去拒绝领导同胞们的小要求，真正为自己做事情，跟随着自己内心的真正的想法去努力奋进！

五、努力做好自己的客户（定期回访），不依赖任何人。客户是自己的衣食父母，我们一定要认真的对待。虽然目前我们手头上的工作都很繁多，但无论我们怎么的忙碌，都不要忘了自己的客户，其他律师的事情再怎么重要也都是人家的，案子做好做坏与我们关系都不大。所以，我们要集中精力关注好自身的案件（即使我们的案件量不是很多），在打下手、做助理的期间不要忘了自己的“根”，自己最终的目标是什么，要多花心思在自己的客户身上，而不能舍本逐末。

时刻铭记自己的使命------不断营销，不断扩大自身的影响力！ 归心似箭，身边的同事都已回家，只剩下我一人在办公室里写工作小结（虽然有些不知所云），整理整理自己的思绪，回望过去，憧憬未来……….要过年了，提前祝大家新年快乐，万事如意，猴年吉祥！

2024年2月3日

1 月份，在公司的正确领导和科学决策下， 我们矿坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针，牢固树立 “安全为自己、安全为大家”的安全理念，以隐患排查治理为主线，以积极开展“安全生产专项整治行动”、整顿安全检查、培训工作、火工品管理、习惯性三违管理，以安全精细化、经常化、制度化管理为根本，将各种安全隐患消灭在萌芽状态，确保了本月安全生产无事故。

1月份我们主要做了以下工作：

一、积极开展安全生产专项整治行动、安全自查、安全培训工作。

为进一步搞好我矿的安全生产工作，落实省市精神要求，我矿立即安排部署开展安全生产专项整治行动，并制定实施方案，成立组织机构领导组。并根据方案进行了安全检查、职工安全培训工作。

指定限期进行整改落实。

三、加强了对安全实施和空压机等大型设备的检查工作 经过多次检查督促，要求施工单位把每台空压机风包上的释压阀、压力表等安全装置安装到位。探放水设备都按规定要求准备齐全，在井口旁堆放整齐，以备需要探水或井下排水时能快速启动使用。

四、加强职工学习提高安全素质确保安全生产。

深入开展“学《规程》、学知识、学业务、提素质、保安全”活动。

五、加强火工品管理工作

为进一步加强我矿的安全基础工作，做到了从严管理，从严治理，从严防范，切实做好民爆物品管理工作，要求各施工单位要严格按照领取、运输、使用、清退制度使用火工品，并多次同安监科人员同到现场监督爆破全过程，确保不让一枚雷管流向社会，做到闭合管理。

六、扎实开展隐患排查工作

开展安全检查，狠抓隐患整改，立足以人为本、强化现场管理。安全工作重在落实，严不起来，落实不下去是安全管理中的大敌。只有防微杜渐，将隐患消灭在萌芽状态，方可有效控制事故的发生。因此，本矿在隐患排查方面自始至终严格执行标准化系统文件中的规定：每旬进行一次安全隐患排查，通过内容全面、形式多样的安全检查，让各种大小隐患无处藏身。本月共查大小隐患13处，现已整改完成13条。

七、严格执行了矿安排的值、跟班制度

当班带班做到“三在”即：上班在前、下班在后、班中在岗。

“三必清”即：当班任务清、入井人数清、任务执行情况清楚。；“三指导”即：出现紧急情况要指导、出现疑难问题要指导、发现较大隐患要指导，有效减少了“三违”现象。

2月份安全工作计划：

（一）强抓隐患排查整改治理工作

隐患排查整改是安全工作的一项重要内容，只有彻底消除隐患，才能阻止事故发生。因此，对发现的隐患必须进行高质量整改。我矿将对安全隐患排查组人员进一步分工、明确责任。在安全隐患排查治理工作中坚持做到对所查出的隐患，指定专人落实、制定专项安全技术措施、限定整改时间，逐条逐项进行整改落实。

（二）在2月份我们将严格按照要求进行特殊工种人员管理工作，将各单位的特种作业人员进行全盘摸底检查，人数不足的要求施工单位进行培训，配全配足。坚决做到特种作业人员人证相符，全部做到持证上岗。

（三）火工品实行“信息闭合”管理法。

从爆炸物品的接收、入库、领用、清退、上报到确认进行逐个环节签字确认，做到信息闭合管理。防止出现公安部门授权的信息卡出现因差错而锁卡，杜绝爆炸物品出井、出矿、流入社会。

制度、瓦斯治理管理制度、安全检查制度、安全办公会议制度、入井检身和出入井清点制度等制度，加强矿井安全管理体系建设。

（五）完成上级领导安排的其他临时性工作。

**一月份工作总结篇四**

辞旧迎新，新的一年又开始了，从新年第一天开始，公司领导仍旧抓紧搞好各种工作：严抓安全，消防不能放松，卫生又要清理干净。工艺控制严格，不能偏离指标范围，影响产品质量万万不行！

由于现在仍处于严寒冬季，有的仪表显示不准，与实际液位对不上，内操员工只好把自动控制改为手动控制，让操作员高度集中注意力，強度大点也没关系，关健控制要稳。

针对这种不利于操作因素，业务主管积极想办法解决，想增加保温厚度，施工人员年前放假，年后才能处理，只好等到过完年。

这个月有几处人员来公司检查，有集团领导，也有市里领导，也不知道会点什么知识，检查出来问题让人啼笑皆非，如盲板牌没挂住，大风一吹容易掉下来，操作柱上指示灯标识标错了，开工五年，我们从来没注意这一点。车间领只好让我们去排查。大问题他们也发现不出来，查看现场卫生，不允许有跑冒滴漏现象。

每天上班之前提示安全注意事项，下班之前总结当班发生的事情，不厌其烦，才能保障职工人身安全和设备安稳进行。

吃一堑，长一智，去年工作不断复盘，做到位了，这个月工作未有任何差错。

**一月份工作总结篇五**

一、通过12月份日常工作和学习积累的一点认识。

在xxx描述这个月的主要工作事情。这个月感觉业务素质和解决问题的能力还不够，以后要做到加强学习，更新观念。对待日常工作，不要总找借口，要从自身出发，不断加强学习更新观念，不断分析认识提高自己，改变不执行不作为的不良习惯，自动自发的做好本职工作。我们在执行某些任务时，总会遇到一些问题。而对待问题有两种选择：一种不怕问题，想方设法解决问题，千方百计消灭问题。结果是圆满完成任务，一种是面对问题，一筹莫展，不思进取，结果是问题依然存在，任务也不会完成，反思对待问题的两种选择和两个结果。我们会不由自主的问到，同是一项工作，为什么有的人能够做的很好，有的人却做不到呢？关键是一个思想观念认识的问题。

二、认真工作，使自己素养不断得到提高。

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。在这一个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，一个月用满腔热情积极、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《执行力》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、特别是让我明白了做一个有执行力的人对一个公司的发展和员工个人职业化的成长的重要性。一句话概括即为：个人执行力决定个人的成败，企业执行力决定企业的兴亡。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。

三、认真学习加强提高工作能力。

这个月我的主要工作任务是（1）负责开拓铁合金、玻璃、化工（硫酸、炭黑、碳素）余热发电销售工作；（2）之前水泥跟踪过的客户工作；（3）河北钢铁集团发电信息搜集和一些临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的销售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、良好的执行能力。

四、不足和需改进方面。

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提高业务知识，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。

五、几点建议。

公司正处于高速发展时期，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，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要强化激励机制，加大奖金额度，提高提成比例。好的激励机制可以改变人的行为，好的激励机制可以激励员工，好的激励机制可以强化管理。只有充分运用激励机制，调动员工的积极性，使员工素质不断提高，业务不断熟练，从而保持旺盛的工作干劲，才能使企业能够健康、快速发展。

我自2024年4月8日正式上岗至今已过去了足足一个月的时间，在过去的一个月里，我不断学习，不断成长，下面对这一个月的工作进行初步总结：

一、 万事开头难。从一开始就要有心，有心才能办好事。 俗话说万事开头难，一切事情都要有个很好的开头，工作自然如此，在来公司之前我就已做好充分的心理准备，无论工作是怎样的我都要认真对待，细心完成。工作重，要不气不馁不抱怨，工作轻，要不骄不躁足耐心。只有好心态，才有工作的好心情，进而才有好效率。

二、谦虚使人进步。生活是个大讲台，许多东西都要虚心受教。 在学校学做人，在社会学做事。生活处处有学习。工作自然也是如此，刚来时，我被指派跟着阿姨尝试、学习。在此期间，我越来越懂得谦逊，谦虚使人进步，骄傲使人落后。世界之大，有许多东西是我所不知道的，我只有谦逊，不断学习，不断充实自己，才能有一个更好的自己。

三、众人拾柴火焰高。一定要与人合作，才能快速高效。 自古就有圣人言：众人拾柴火焰高。在工作中，与人合作必不可少，不仅要能合作，还要会合作。在生产部呆的这一个月让我充分认识到了这一点。无论是大家一起倒花还是好几个人一起换盆，我们自然而然会分工合作，几人搬，几人装，几人跟车，合作无间，效率自然高。

《一月份工作总结范文》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

**一月份工作总结篇六**

凉风吹打着树叶，也捶打着志愿者的意志，尽管天气如此恶劣，但是我系青协活动的步伐去不曾停滞，具体活动如下:

1、为了响应了四城联创办公室“文明倡导周周行”活动，我系青协成员于10月24日在黄商路口举行了周周行活动，参加此次活动的志愿者部分是我系青年志愿者协会会员，在出发之前活动负责人把周周行活动纪律对会员进行了详细的讲解，成员在活动中起到了一定的带领作用。

2、10月26日我系青协在黄冈团市委和院青协的组织带领下，参加了在黄冈市文化中心参加大别山旅游节高峰论坛的活动，通过活动我们更加深刻的了解了黄冈市现在及未来的发展，便于以后活动的更好开展，及作为志愿者我们的责任。

3、11月7日在院青协的组织带领下，我系青协成员及部分会员参加黄冈四城联创办公室的“文明倡导周周行”活动，在黄商路口当起了指挥交通的文明倡导员。

以上是我系这个月的活动，活动中取得了一定的成绩，同时也发现了一些不足。我们将在未来的一个月中，继续发扬志愿者精神，努力改正以前发现的问题,计科系青协的活动一定会越办越好，越来越丰富。

**一月份工作总结篇七**

观念可以说是一种较为固定性的东西，一个人要改变自己原有的观念，必须要经过长时间的思想斗争。虽然销售是大同小义的事。但是，不同的产品面对的适应人群不一样，消费群体也不同。不同的公司销售模式也有差别。必须由原来的被动工作转变为现在的主动开发客户等很多观念。

二：落实岗位职责。

作为一名销售业务员，自己的岗位职责是：1、千方百计完成区域销售任务；2、努力完成销售管理办法中的各项要求；3、负责严格执行产品的各项手续；4、积极广泛收集市场信息并及时整理上报领导；5、严格遵守公司的各项规章制度；6、对工作具有较高的敬业精神和高度的主人翁责任感；7、完成领导交办的其它工作。岗位职责是职工的工作要求，也是衡量职工工作好坏的标准，自己在从事业务工作以来，始终以岗位职责为行动标准，从工作中的一点一滴做起，严格按照职责中的条款要求自己的行为，首先自己能从产品知识入手，在了解产品知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，其次自己经常同其他区域业务员勤沟通、勤交流，分析市场情况、存在问题及应对方案，以求共同提高。在日常的事务工作中，自己在接到领导安排的任务后，积极着手，在确保工作质量的前提下按时完成任务。

三、明确任务目标，力求保质保量按时完成。

工作中自己时刻明白只存在上下级关系，无论是份内、份外工作都一视同仁，对领导安排的工作丝毫不能马虎、怠慢，在接受任务时，一方面积极了解领导意图及需要达到的标准、要求，力争在要求的期限内提前完成，另一方面在营销的模式上要积极思考并补充完善。

四、目前市场分析：

云在昆明只有一个客户在作。3月份拿三件货；8月份拿三件货。硫普罗宁注射液在昆明也只、贵高原地区虽然经济落后。但是市场潜力巨大，从整体上来看贵州市场较云南市场相比开发的较好。云南市场：头孢克肟咀嚼片有一个客户在作，就3月份拿了二件货。贵州市场：头孢克肟咀嚼片贵州遵义有三个客户在，硫普罗宁注射液分别在贵州泰亿、贵州康心、贵州民生、以及遵义地区都有客户作。其中，贵州康心全年销量累积达到14件，其它地区的销量也并不理想。从以上的销售数据来看，云南基本上属于空白市场。头孢克肟咀嚼片在贵州也基本是空白。硫普罗宁占据贵州市场份额也不到三份之一。从两地的经济上、市场规范情况来看，云南比贵州要有优势。从产品结构来看，头孢克肟咀嚼片走终端。（就两地的经状况而言在同类产品中属于高价位的产品）硫普罗宁注射液，盐酸倍他洛尔滴眼液只能做临床。（临床品种进医院都需中标，前期开发时间较长）。面临的局势也相当严峻的。

五、08年区域工作设想

1、对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，做好客户关系。

2、在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息。（建议：一切与外界联系的方式都能使用；如qq、新浪uc、email）

3、要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合。

六、今年对自己有以下要求：

1、每周要增加2个以上的新客户，还要有3到6个潜在客户。

2、一周一小结，每月一大结，看看有哪些工作上的失误，及时改正下次不要再犯。

3、见客户之前要多了解客户的状态和需求，再做好准备工作才有可能不会丢失这个客户。

4、对客户不能有隐瞒和欺骗，这样不会有忠诚的客户。在有些问题上你和客户是一直的。

5、要不断加强业务方面的学习，多看书，上网查阅相关资料，与同行们交流，向他们学习更好的方式方法。

6、对所有客户的工作态度都要一样，但不能太低三下气。给客户一好印象，为公司树立更好的形象。

7、客户遇到问题，不能置之不理一定要尽全力帮助他们解决。要先做人再做生意，让客户相信我们的工作实力，才能更好的完成任务。

8、自信是非常重要的。要经常对自己说你是的，你是独一无二的。拥有健康乐观积极向上的工作态度才能更好的完成任务。

9、和公司其他员工要有良好的沟通，有团队意识，多交流，多探讨，才能不断增长业务技能。

10、为了今年的销售任务每月我要努力完成8到15万元的任务额，为公司创造更多利润。

以上就是我这一年的工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服。为公司做出自己的贡献。

**一月份工作总结篇八**

又是一年迎新时，伴随着金秋体育节的开幕，十月二十六日的校园里，热闹非凡。在社团活动蓬勃日上的大好趋势下，在美术系师生们的勤恳工作中，工艺设计协会本着“对同学负责，做同学们自己的协会”的原则，进行了一次别开生面的互动纳新活动。下面我就本协会二零一零年开展的纳新活动进行简单的总结。

生的良好风貌，尤其值得关注的是，活动中自始至终体现出的一种集体凝聚力。本次纳20xx级新成员新成员181名，其中美术系169人，外系12人。

到了各系同学们的大力支持，使本协会具有了一定影响力。此外配合本系其他兄弟社团，推出留言板形式的特色海报，形式新颖，将学院师生的意见与建议作为我们进步的动力。此次活动中还推出了一项新颖的工艺品“彩绘泰山石”，在泰山石原有文化底蕴上，运用因势造型的手法，将原本很普通的小石头打造的别具特色。

美术系是思想活跃的系部，在活动场地设计中有着独特的思维方式。运用有限的场地发挥最大的效能；分工明确到位，工作流程协调统一，这是在本次活动组织工作中工艺设计协会所体现的有效积极的一面。美术系是文明友谊的系部，在本次活动参与中，始终保持热情周到的作风，是每位同学都能感受到工艺协会的精神。在社团开展纳新工作期间，系领导亲临一线指导活动开展，指正不足，社团成员始实际行动见证着纳新活动的成功落幕。

当然在本次纳新中工艺协会的工作还有很多不足之处，比如活动形式的多样性，以及作品的创新、创意方面还应该加大力度。在今后的活动中，我工艺设计协会一定在保持原有特色的`基础上开展更好，更新、更受大家欢迎的活动。以饱满的工作热情，来迎接社团工作中新的考验。

**一月份工作总结篇九**

命运挺捉弄人的，还以为上个月的工作总结是我在mp专柜写的最后一次，真是计划不如变化，这次写工作总结，首先我衷心的感谢领导，感谢各位同事对我的宽容，包容与理解，让我又能跟大家在一起上班，我很荣幸。

这个月，我们的销售业绩做的不是很好，商场给我们定的任务是30万，刚听到消息的我们，心里有点沾沾自喜，因为我从九月份来到十二月，我们每个月的销售业绩都在30万以上，觉得完成这个任务是轻而易举的，结果却令人发指。我总结了一下，造成这个结果的原因有以下两个方面：

1、货品更新太慢，偏向年轻化的货品太少，好多顾客都要寻找年轻、时尚的包包，有些有实力的顾客由于选不上满意的货品而转身走人。

3、客流量太小，每天进店的顾客都可以用数字计算，这点严重影响了销售业绩。

1、我们的专业知识不是很扎实，不了解市场，不更新我们意识里的新款式，顾客经常问的那些问题，我们回答的还不是很圆满。

新的一年，让我们进步起来，多了解奢侈品，更好的做好销售。

**一月份工作总结篇十**

一月份工作总结

尿素事业部团支部团支部书记：

春节每年都在过，但是今年我感觉和往年不一样，今年我们都收到了一份“文化的大餐”《妥协的大智慧》指明了我们心浮气燥的年轻人如何看待我们的人生。“要把自己当泥土，不要把自己当珍珠”。这样就不会有时时被埋没的感觉，我们刚刚调整组织结构，不少人加薪升职。就有一种飘飘然的感觉，以为自己比别人行，就把自己当一棵璀璨的珍珠。《妥协的大智慧》就指明了我们这些错把自己当珍珠的人。把自己当珍珠对自己没有多大的好处，就是给自己添加了一个失落的台阶。让自己更进一步地走向失落。要时刻的惊醒自己、盘问自己“我为宜化做了什么?我能为宜化做什么?”来提醒自己“我只是宜化沙漠的一粒沙，没有我沙漠仍然成在。”

“七施”教我们怎样做一个别人喜欢的\'人，其实“七施”已是一个人良好传统美德的体现，只有具有良好传统美德的人才会赢得别人的尊重，受到别人的喜欢，这样就会赢得更多好运，得到更多成功的机会。试想：谁会愿意和自己不喜欢的人一同共事、谁会提拔自己不喜欢的人。所以我感觉“七施”给我指明了怎样做一个别人喜欢的人。“九大感言”告诉了我“什么是好工作、怎样去选择、怎样才能更好的去积累、他告诉了我”人生总会有低谷，但是总体来说人生是一根曲折向上的曲线，就是低谷时它的趋势已是向上的。“人在工作”2-3“年的时候会有第一次失落。我感觉这个说法跟我很相似，到厂工作两年的时候看到一起来的同学一个个的离去，当时由操作工到班长，待遇长了将近一半，心里就产生过离去的想法，可是过了那段时间心情以好了起来，渐渐的品尝到了企业给我带来的甜蜜；最后走出了低谷，看到了希望的曙光；现在算了一下已经在这里有了一年多的经验积累，我还将继续累积下去。因为这里有公平公正的舞台，这里有学不完的人生哲理。这里教会了我怎样选择。

**一月份工作总结篇十一**

车队一月份狠抓队伍思想教育，强化爱岗敬业精神，自上而下统一思想，坚决贯彻安全第一，服务至上的原则。在日常工作中认真学习关于车辆安全和服务的要求，加强驾驶员的安全意识教育和服务意识教育。一.安全：

车队作为煤矿安全生产的特种运输行业，承担着特殊而艰巨的工作任务。因此，车队始终坚持采取专题学习、以会代训、重点帮助等方式，组织开展安全生产思想教育，及时学习国家和地方的交通法规条例和临时性交通管制文件，结合公司各项规章制度，对照现实找差距。具体工作实施如下：1.坚持每月开安全例会，认真学习各种法制、法规、各种安全条例等各种方式进行安全教育，促进对交通法规的理解，使驾驶员对交通安全警钟长鸣。

2.坚持每周对车辆安全内部自检，并按照规定定期检查保养车辆，及时发现车辆安全隐患并及时到修理厂对车辆进行维护和检修，确保车辆无隐患无故障完成生产任务。3.坚持冬季车辆安全大检查，全部生产用车均到专修厂进行专业检测，并根据修理厂提供的整改意见进行及时的维修养护。

1.根据车队实际情况制定更为严格的规章制度。明确驾驶员的职责，

2.每月例会强调安全的同时，讲解服务成为不可缺少的科目。在严格的规章制度下，增强了驾驶员对工作岗位的危机感，确保安全行车完成各项生产任务。

3.加强各种费用的报销管理，有效降低了各种费用，节省不必要的开支。

4..严格执行派车单制度。派车单必须有申请用车部门领导和分管矿领导签字认可，车队才进行车辆调配，并按照派车单路线行驶。

5注意观察驾驶员的精神、身体状况，发现问题及时与本人进行沟通，最大限度的解决问题。

虽然我们还面临一些问题和困难，但相信在矿领导的正确指导关心下，存在的问题和困难都将逐步得到解决。车队将不辜负矿领导的厚望，进一步开拓创新、与时俱进、采取更加有力和有效的措施，努力把车队建设成为一个作风优良、纪律严明、技术过硬、效益明显的团结集体，建设成为千秋煤矿的一面旗帜。

**一月份工作总结篇十二**

十一月份是一个紧张忙碌且充实的一月,经过这个月的磨练,让我切身体会到作好一名幼师需要付出艰辛的劳动,同时也感受到了作为幼师的快乐和满足.

一.教育教学:

在教学上我们针对中班幼儿的特征，开展了“秋天的画报”“可爱的动物主题活动，在“秋天的画报”课程单元里，我们带领走入大自然，去领略秋天的美景，寻找、捕捉秋天的变化。同时引导用多种方式表现对秋天的认识。在“可爱的动物“课程单元里，为加深幼儿对小动物的理解和喜爱，我们让幼儿搜集自己喜爱的动物图书、动物图片等，并鼓励幼儿自己布置环境，让幼儿在与环境的互动中了解自然界中人与动物、动物与动物、动物与植物间相互依存的关系。我们还根据幼儿的年龄特点，加强早练活动，组织幼儿锻炼，增强幼儿体质。

二.一日常规:

通过我们教师的共同合作,在一日常规方面,幼儿有了明显进步,由于我们班的幼儿在一日常规中存在明显的问题,我们特别注重这方面,洗手在一日常规里占了很大的比重,因此我不断的强化幼儿的洗手步骤,对于一些在洗手上有不良习惯的幼儿,这个月通过我们不断的矫正,有了很大的改善.在吃饭方面,我们经常使用鼓励的语气,使一些挑食吃饭慢的幼儿有了很大的进步.

三.家长工作:

这个月我们进行了多次家访,通过家访,进一步加强了教师与家长的沟通和联系,促进了家园工作,在家访过程中,我真实的体会到每位家长对于孩子的无私贡献的心情,同时也看到幼儿在生活的另一面,与父母一起和在园时表现截然不同,进一步加深了对幼儿的全面了解,这对于我日后工作有很大的帮助.

四.卫生保健:

由于气候的异常,正是病毒性流感盛行时期,为了确保幼儿的健康,在卫生保健方面我们从未懈怠,我们密切协作保育员定期对班里餐具,毛巾,橱柜,玩具进行消毒,时刻提醒幼儿注意卫生.

**一月份工作总结篇十三**

不知不觉一个月又过去了。回首一望，几多收获几分遗憾。

一年级学生都有不同程度的提高。一年级祝宇婕和王语瞳现在程度较好，拼音和生字听写准确率较高，作业完成较好，而且能做一些额外的训练。不足之处就是无论是拼音还是汉字书写还需继续改进。一年级陈玉清由于学校布置作业较多，每天自由训练时间很少，进步不如预期那么好。但是每次在作业辅导过程中对相关知识点加以讲解，效果很好。目前还有一个问题就是他在独立完成作业这方面还需加大力度训练。对此，已经制定了相关的训练计划。家长要求周六单独作辅导，从两次的辅导情况来看，进步不小。不过还需进一步观察和改善。

二年级学生的默写情况渐渐好起来了，学生对默写的认可度也很高。以后可继续实行此项计划。另外学生对于表演的积极性特别高，而且收到的效果也很好，既锻炼了学生上台的勇气，也提高了他们学习的积极性。这方面的工作以后也要继续实行下去，另外形式上也要时时做一下调整和变化，让学生的积极性和热情一直保持下去。

（一）四年级作文班学生情况。现有学生一名，学校期中考试作文成绩：18分（满分20分）。单从此次期中考试成绩来看，进步不是很明显。但是从平时课堂表现来说，进步是有的，只是没有预期那么好，还需进一步加强训练。从每次上交的作文情况来看，现在的作文水平比刚进校时有明显的改善。主要表现在：

1、书写方面，相比进校时有明显进步，字迹较整洁了，但是感觉还未达到我的要求，今后会在这方面着重强调一下，希望能够有更进一步的改善。

2、语言方面，通过一段时间的积累，现在在作文中已经能够有所应用了，这个很好。因此，好词好句的积累在今后的学习中将提醒学生继续保持。

3、汉字听写方面，进步很大，但是因为基础较弱的缘故，仍然需要下大力气去提高。

4、电影配音方面，因为班级人数少，改为课文朗读，朗读情况较好。通过期中考试总结情况在月末的一次课将之前所学内容进行了总结，上课情况反馈来看对知识点的掌握程度还可以，就是觉得还有可以改善的地方。下个月需要做进一步学习计划。

（二）二年级作文班学生情况。现有学生五名，期中考试过后新增一名。就期中考试成绩而言，进步较明显的是贾辉杰。该生刚进校时性格较内向，上课回答问题较少，现在上课发言积极，阅读理解能力较突出。书写方面进步很大，作文中已然能够运用所学或者课堂上所积累到的好词，这一点在与家长沟通时得到了家长的肯定。另外，家长也提到现在其在学校的表现也有明显改善，学生对小桔灯作文的认可与喜欢程度较高。该生现在有一小问题需要解决，就是写字较慢，但是这个问题已经在解决了，也收到了一点效果，今后将继续改善。其他学生就成绩来看虽然不如贾辉杰，但是从平时上课表现来看，刘星雨每次到校特别早，每次都是第一个到校，这一点非常好，给其他几位同学做了好榜样。另外，刘星雨同学每次都能按时保质保量的完成老师布置的家庭作业，并且自己还有主动阅读老师未布置的教材内容，这个也在每次的课堂上加以表扬和鼓励，希望其他同学向她学习。洪鹏程进步也很明显，刚开始的时候上课总迟到，后来经过提醒后已改正。作业完成情况也有所改观，作文书写及句子运用上有明显进步。付婧阳同学书写一直很好，写字很快，上课表现也很好。作业完成方面有待加强。另外作文方面稍有进步，还需继续关注。

新来的王琪同学性格较内向，作文功底不深，需要给予更多地关注，就其在课堂上的表现来看，还需继续加强她与班上其他同学的交流沟通，以便使其更快的融入新集体。另外已经与其家长做了面对面的沟通交流，将其在我校上课情况及时反馈给家长，希望得到家长对老师工作的理解与配合，使孩子能有所进步。其他具体情况会在下月初家长会上再与各位家长做进一步交流探讨。还有二年级作文备课方面，现在感觉小桔灯教材部分内容对现有学生来说有点难度，但是一直在寻求解决办法，好像又找不到特别好的解决办法，这方面有需要下大力气去做一下调整和学习了。

依然让我感觉获益匪浅，将继续保持这个好习惯，也希望与其他老师有更多的交流学习，大家共同进步。

总结起来，这一月大致的工作情况就是如此。这期间的收获与成长依然让我很满意。不知道其他老师对自己的工作评价如何。只是我深深的明白自己的经验能力还是很有限的，依然需要再接再厉，不断进步，保持一颗永远积极上进的心态，做一个不断追求进步的人。不要求比别人优秀多少，只希望每一天的自己都会有进步，都是崭新的自己，进步的自己就好！各位老师，加油！自己，加油！

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