# 七月份的工作总结(模板10篇)

来源：网络 作者：心上花开 更新时间：2024-05-24

*总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。七月份的工作总结篇一为继续加强安全生产监管力度，增强员工...*

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

**七月份的工作总结篇一**

为继续加强安全生产监管力度，增强员工的安全意识。针对《百日安全整顿》活动结合我事业部实际，七月份加氢事业部安全科对活动方案的成果进行巩固，本月以加强对现场隐患更改情况、全员安全规程掌握情况、百日安全大检查情况为重点，现对加氢事业部安全科七月份安全工作总结如下：

1、巩固《百日安全整顿》活动方案内容。

2、七月份安全科共对加氢事业部各车间检查2次，整改项目16项，安全科立即组织各车间相关人员进行整改，对现场检查出的整改项目，落实整改措施、整改时间、整改负责人，督促车间整改并现场跟踪复查；对整改复查中发现的未整改或整改不彻底的检查项目，进行考核，督促车间负责人尽快整改，并跟踪落实情况。

3、提高全员安全意识、安全技能，组织全员对安全制度、规程进行学习，对涉及到本岗位的安全制度、规程要求员工做到会讲、会用，安全科将对全员安全操作规程的执行情况进行抽查，并做好检查记录。要求班前班后会安全活动记录本（新版）规范记录，安全科并将实时跟踪及时纠正不规范填写的情况。

4、加强“三违”安全检查，对违章指挥、违章作业、违反劳动纪律行为，及时加以纠正，以规范全员安全行为为目标，全面检查员工的安全行为规范、落实各项制度、措施的执行情况，随时对各车间区域内进行现场违规、违制的检查，根据检查情况对相关人员进行连带考核，七月份违规违制考核1400元。（施工单位工程款扣除）

1、教育培训

1）新员工培训：

7月份新入厂新员工共计75人，安全科在职教中心进行厂级安全教育培训，（一人考试不合格，进车间进行再教育）全部考试合格，分配到各车间、班组进行安全教育，现已教育完毕，职工安全教育档案已报安全科存档。

2）施工单位安全教育培训：

7月份加氢事业部新入厂施工单位2家，累计培训施工单位作业人员48人，主要针对事业部各重大危险源及相关作业项目进行培训，对参加消防水泵房扩建作业的人员进行事业部安全管理制度的讲解，使其了解作业现场的危险因素及管理制度考核办法。

3）车间班组安全教育培训：

7月份事业部各车间组织车间级、班组级安全教育培训，累计培训40课时，共计培训75人，培训重点内容“加氢事业部安全管理规定”、危险源点辨识、空气呼吸器的使用方法、雷雨天作业注意事项等内容。

2、安全检查，隐患整改

1）事业部经理带队检查：

由事业部经理带队职能科室及各车间主任、安全管理人员参加，对事业部各车间所属区域现场安全、文明、生产、卫生进行了检查，检查期间共计查出安全隐患36项，3项因需要检修时间修复或因无备件暂时未整改.

2）例行检查：

加氢事业部安全科每周四组织车间主任、专兼职安全员进行现场6s安全检查，对检查中发现的安全隐患下发隐患整改通知单，对整改无法进行或缺少备件项目进行跟踪落实整改，7月份安全科组织2次检查累计安全隐患整改项目16项，全部整改完毕。

3）隐患整改复查情况：

针对以往整改项目中存在个别整改项目重复或者瞒报现象，加大检查力度，对复查中发现的瞒报和多次整改重复项加大处罚力度。

3、“三违”现场检查

为巩固《百日安全整顿》活动方案成果，继续加大“三违”的检查力度，安全科7月份以现场劳动防护用品穿戴情况检查为重点，共计查出劳动防护用品穿戴不齐全31项，现场对其进行了安全教育。粗苯车间在未办理设备检修作业票的情况下，私自检修e-1103b，经事业部研究决定给予粗苯车间考核170分。

1、根据《安全生产活动月》的通知，有安全科组织，加氢事业部加氢一车间承办加氢事业部《安全知识竞赛》。竞赛举办圆满成功。

1、现场检查、定期检查次数少：对现场检查次数不够，查出的安全隐患项目重复项较多，整改率较低，不能做到一劳永逸，动态管理。

2、制度传达、落实情况：对安全科下发的通知、通报各车间未能及时给予落实到实处，相关制度未能及时的传达到每一位员工，工作任务不能及时完成，致使安全管理工作被动。

3、安全管理：新员工入厂较多，但人员流动性较大，而员工适应本岗位工作则需要一个过程，存在一定时间的磨合期，但车间对公司相关制度的落实和传达不够及时准确，使得新员工没有形成一套系统的学习过程，造成各种工作程序中存在欠规范，职工很难养成良好的工作习惯。

现场安全管理车间、班组对安全措施的落实力度不够，只有口头上没有真正的落实到现场工作中，对违规违制现象未能积极制止，甚至违章操作，带来很大的安全隐患，只能依靠安全科的检查、督促，没有将“要我安全”转变为“我要安全”的思想深入人心；外协施工单位的管理没有遵循“谁使用、谁管理”的管理理念，安全帽不戴的情况时有发生，对外协施工单位疏于管理致使作业现场施工人员混乱。

4、工作任务执行慢、理由多：对于工作任务重视不够，信息反馈不及时，整改项目不是想办法去整改，而是在接到任务时先提困难；现场设备设施管理职责划分不明确，涉及到两个车间的整改项目车间之间相互推诿，隐患整改完成率较低，设备备件到货慢，致使隐患整改项目长期积压无法整改。

5、现场作业环境：作业现场管理不到位，施工完成、作业完成后现场残余的杂物、废品废件未及时清理为安全埋下事故隐患。

在日常检查中发现个别员工，业务技术素质不高，衣着穿戴欠规范，对职工素质培训和劳动纪律还应加强。

1）继续加大现场排查力度，落实隐患整改情况，要求整改标准有所提高，将隐患整改落实到实处、落实到人，尽力消除物的不安全状态和人的不安全行为。

2）认真落实《内蒙古自治区公安厅百日安全大检查大整治通告》规范管理制度，建立健全班组管理台账、记录，加强基层管理人员特别是班组长业务培训。

3）对加氢事业部下发的《班组安全管理制度》的执行情况进行检查跟踪，要求车间、班组严格执行。

4）提高员工的文化素质，增强员工的安全意识，把“要我安全”的思想转变为“我要安全”，提高自我防范的意识，减少事故的发生。

5）加强基础资料管理，完善基础资料，及时更新台账记录，加大对车间班组基础资料检查力度，规范基础管理。

6）对隐患整改项目进行跟踪，对各车间整改情况进行复查，对复查中发现未整改或整改不彻底的严肃考核，对以各种理由推脱，影响整改进度的将加倍考核。

7）总结经验，挺高工作效率。对公司下发的各类文件通知，认真按照通知要求合理安排时间和人员完成；要求传达到每位员工的，采用事业部到车间再到班组分级传达，层层管理。

8）加强禁烟区域的管理，对生化站、50万吨焦油加氢项目区域、新建污水提升站等禁烟区域加大检查力度，特别加强在此类区域内外委施工人员的管理，对明知故犯的人员给予严肃考核。

9）加强员工的人员培训工作，对新员工严格按照公司有关文件要求进

行培训，考试合格后方可上岗；对各岗位以车间为单位每月进行2次安全教育知识培训，增加员工安全知识，提高员工的安全意识。

总结经验吸取教训，以欠缺方面为重点，积极想办法，在实践中摸索，在总结中完善，加强管理，落实责任，改进工作方法，力争把加氢事业部安全管理工作提升到新的高度。

**七月份的工作总结篇二**

时光匆匆，充满希望的九月在孩子们的喧闹声中结束了，回顾这个月，我想就自己的工作情况做以下总结。

一、开学前我跟班上的两位老师进行了家访：通过家访我们了解到本班幼儿情况本班幼儿共27人，男孩：12人，女孩：15人，有4名幼儿是新入托。大部份幼儿都是上过小小班，对园内生活有了一定的经验和知识上的准备，但因为孩子们都放了一个漫长的暑假，因此在回幼儿园的情绪上都有不同的变化、不稳定。首先我们先稳定幼儿情绪，让孩子喜欢上幼儿园。我们每天都跟孩子们介绍幼儿园的情况，带他们到幼儿园周围走走，让他们去玩玩，在平时我们常常表扬独自上幼儿园不哭不闹的孩子，让其他孩子模仿，对有进步的孩子用抱一抱，摸一摸，笑一笑等亲密的爱抚动作，把孩子的依恋家人的感情转移到老师的身上。一个月下来，我发现哭闹的孩子少了，乐意来上幼儿园的多了，入园情绪有了明显的进步。特别是肖恒 小朋友，他现在每天都能高高兴兴地上幼儿园，跟老师打招呼，跟妈妈说再见。

二、在教学方面：我们根据幼儿的年龄特点，开展了“嗨，你好”的主题活动。在活动开展的过程中，我和本班的老师选择了相关的教学内容，布置了与主题相匹配的环境，做好课前准备工作。运用儿童化的语言及有趣的情景导入活动，使孩子们愿意跟老师学，乐意主动的去探索。

三、在生活自理方面：大部份幼儿都能自己吃饭、喝水、入厕、洗手。午睡方面的质量也比较好，但有个别幼儿在午睡时要老师叫起来小便。本班幼儿挑食比较严重，有很多幼儿不喜欢吃蔬菜。针对此我们经常说：“火车开了，开到山洞里去了，快张大嘴巴吧。”“你的牙齿真有用。”“你的嘴巴可真大啊。”一个月下来，孩子们都有了进步，特别是：晓岚，她每天吃完饭，都高高兴兴的告诉老师我吃完了。在摆鞋子方面，我用儿歌“左的鞋是鞋爸爸，右边的鞋是鞋妈妈，爸爸和妈妈要说悄悄话!”来引导孩子，由于语言的加入，孩子们很快就在儿歌声中学会了摆鞋。通过一系列活动，我觉得小班孩子的生活习惯有了良好的开端。

四、主动与家长沟通，做好家长工作。每天我都会利用早送和晚接的时间主动跟家长了解幼儿在家的情况，让家长也知道孩子在园的情况。对于一些特别的幼儿，我还会利用电访跟家长沟通，每个星期我都会认真写好《家园联系手册》并定时发放给家长。

五、不足支处：孩子们虽然在各方面都有了不同方面的进步，但在生活自理能力方面还要继续加强，还要培养幼儿的观察能力和语言表达能力。

**七月份的工作总结篇三**

七月份的学校工作，坚持以全面提高教育教学质量为重点，以关爱每一名学生，关心每一位教师，努力改善办学条件为核心，同心同德，扎实工作，努力开创了xx中学教育的新局面。

加强了初中建设工程，推进学校标准化建设，提升校园文化品位，营造温馨的育人环境。继续配合、协调有关部门做好了学校楼顶的维修；围墙、体育设施、厕所、甬路等一系列维修维护及改造工作，做到保质保量、精打细算。努力加强了学校的仪器设备的配备，为教学教育服务。进行了合理的校园布局调整，创建优美、温馨的校园环境，不断加大了绿化、美化、净化的力度。

搞好学校的德育工作，离不开一支经验丰富、方法独到的德育工作者队伍。教师要注重自身的形象，教师的言行直接对学生起着潜移默化的作用，老师必须为人师表，言传身教，必须经常检查自己的言行，对学生产生良好的影响，要求教师不准妇侮辱、体罚、变相体罚学生，更不准在课堂上往出撵学生、不准接听手机。

加强政治学习，法制学习，并有学习笔记。我们都是教育者，都有教育学生的权利，做好学生的思想工作，教育工作，课堂上要在你所教的学科中渗透德育教育，课下做学生的思想工作，发现违纪的学生要管，教师要具有爱岗敬业，奉献精神，要有爱心，别人有困难时伸出援助之手，以大局为重，处处为学生着想。

学校把教师岗位练兵融入到了学校的常态工作中，大练教学基本功。做到功在课前，立在课堂，思在课后。要加强教师质量意识管理要通过广泛开“以评促教、以练促学、以带促长、以奖促成”等方式，培养教师课堂教学能力，进一步提高教师教书育人水平。定期开展教师教学基本功大赛，对青年教师教学基本功进行重点的训练和指导。引导教师苦练内功、提高质量。

做好了教育科研骨干教师的培训推荐工作，做好了到期科研骨干教师继任的组织协调工作，对到期的科研骨干进行了调查和统计。推广科研实验课交流活动。以教研组为单位，每个教研组选派出一名教师做课题实验课公开课。并在其中产生去县赛课选手，认真做好选课，备课，导课，上课的指导工作。对课题的后续研究进行了指导，努力把研究经验应用于教育教学。

充分发挥学校现有资产功能作用，合理有效地使用，做到物尽其用，在本学期对学校固定资产和备品进行一次清查，并登记入账，还建立了相关管理制度，做到“用管结合”，责任落实到人。即班级的备品由班主任负责、学年组备品由学年组长负责、科室物品由其科室负责人负责。学校定期对备品进行检查，定期盘点核对，发现问题及时处理，减少了损失。

坚持勤俭办学方针，严格财务管理。让有限的经费发挥的效益，做到少花钱、多办事、办好事、办实事，在经费使用上，贯彻实事求是原则，从学校实际出发，处处精打细算，做到合理开支。

在七月份，我校全体教职员工明确了教育发展方向，团结一致。想法实，干劲实，效果实，成绩实，以饱满的`热情，务实的作风，勤奋的工作，在上学期的正确领导下，辛勤工作，圆满地完成各项工作任务，我们将满怀信心地去迎接新的更大的挑战。

**七月份的工作总结篇四**

主要是根据上级部门或主管的指令对物流组装进行组织、安排、管理，以达到按时、按点的完成相关的工作任务。

保质保量的完成上级安排的组装、发货任务。

由于所辖的工作区域广阔并不具备独立性导致‘’管理困难。非本岗位职责的问题比较头疼：各种板材的生产供应问题、模具保管生产问题、仓库物资供应问题、框架设计问题等等搞得我管也不是，说也不是，真是左右为难。

管理业务水平有待提高，要戒急戒燥，学会忍耐，不要得罪他人，做好自己的分内之事，学会眼不见心不烦，嘴不多，脚不闲，保持跟同事和睦相处。学会等待，时间不是我一个人的，是整个生产流程中各管理人员的客户服务意识决定的。整个生产流程缺少信息整合和统筹安排，导致生产协调和生产环节严重脱离定单型的管理目标。求数量而没有真正的控制生产环节的控制点，生产物流的控制也仅仅是盲目的流入最后的组装工序——问题的沉积、返工、推迟发货等。现场管理也仅仅体现于电话，组织的分工脱离于减少运输的总次数和总距离以及工序的时间间隔性。生产制造企业的生产产品的多样性和单一性，分散性等决定现场管理计划的变动性。管理人员的决断性和果断性，做人就不要做事，做事就不要做人。老板花钱清理来不是让你来制造问题的而是来解决问题的。也不是整天将老板作为自己的当箭牌：“有什么意见就去找老总，这是老总下的指令。”结果上道工序的生产问题都没有解决，而要下道工序完成生产任务，而且用“老总”来实现自己无能的“雄心”。没有调查，就不要下指令。有本事将自己的生产和计划搞好，不要让我们做一些返工的工作。

1、计划的实施控制必须加强，生产产品与所需物料必须核实。生产管理和协调者加强对定单所需物料的正确认识，提高协调的针对性和可靠性。

2、注意减少不必要的加班和组织浪费。

3、生产协调不是看生产者表面的现象而是看生产工作的实际内容和效果，分清重要紧急，重要不紧急，次要紧急，不重要紧急、不重要不紧急的生产先后顺序，成套性生产和生产计划的灵活性以及现场管理的核实性。

4、熟悉工序管理的基本原则：生产的配套性和时间性，物资供应配送的时间性。

1、针对上月存在的问题加强自身的业务学习。努力提高自己的综合素质。

2、按上级的工作指令尽职尽责的组织好物流组装的工作事宜，保质保量的完成上级安排的工作任务。

3、按定单和生产计划调整和组织其他临时性工作。

4、努力做好“”的日常工作。

5、加强与同事之间的团结合作。

**七月份的工作总结篇五**

x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：

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，xx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，xx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。xx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。

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。

**七月份的工作总结篇六**

转眼间七月份的工作已经接近尾声了，七月主题“好吃的水果”和“落叶飘飘”教学活动也画一个圆满的句号。在此把七月个人工作总结报告如下：

一、教育教学活动

一阵风吹来，树叶纷纷落下。摇曳飘落的、多姿多彩的树叶就是一方天地、一个世界。我们同幼儿一起进入“落叶飘飘”的世界，去探究、去发现、去思索、去想像、去表现……毛毛虫爬出来了!大树爷爷笑起来啦!唱到《挠痒痒》时，孩子们发出哈哈的大笑。你看见过树叶蝴蝶吗?让孩子们带你去领略吧!你知道小路为什么会响吗?你知道怎样用树叶来装饰吗?你看见过树叶跳舞吗?哈，你都不知道吧!那么你跟树叶做过游戏吗?两个星期的活动，充满了孩子们的笑声，小小一片树叶，竟能让孩子学到这么多的知识，得到这么多的锻炼，真是想不到啊!

二、班级日常工作：

幼儿是独立的个体，有充分表达自己意愿和思想的权利，但只有他们有了好的常规我们的工作才可以得心应手。因此，和孩子共同制定一些班级规则是更好开展班级工作的必要途径。通过商量，孩子们乐意学习与他人协作创作、尊重他人劳动成果;学习互相谦让，合作游戏。经过一个月的努力，我班大部分孩子在个性和行为习惯上与上一月相比，均有明显的提高：孩子有初步的同情心和责任意识，能关注自己熟悉的人，并懂得与同伴分享快乐;在一日活动中，孩子们能积极、主动地参与;遇到困难，小纠纷时，能乐观、自信地面对。

天气越来越凉了，我们班的老师认真做到给带药的孩子按时服药;根据天气变化随时增减衣服;天气干燥，鼓励孩子多饮水;平时注意锻炼身体，增强身体素质。

三、家长工作

因为天气的关系，经常出现孩子身体不适不能按时来园的情况。我们及时与家长沟通，了解幼儿不来幼儿园的原因，如果身体不好，就好好在家休息。教师工作的开展离不开家长的支持与理解，主题活动的环境创设及活动的实施，更需要家长的配合。如让家长带孩子去水果商店观看各种水果，并鼓励孩子自己选购不同品种的水果。双休日带孩子去公园等地方，踩踩树叶，采集叶片或小果实;搜集有关叶子的书籍、图片等，和孩子一起观赏等等。引导家长积极投入到幼儿园的各项活动中来，共建家园合作的教育模式。在本月我班家长能够按照老师的要求将孩子所需的材料按时带到幼儿园来，积极配合老师的工作。除此之外，“宝宝成长记录”也是我们和家长的一个沟通的桥梁，我们认真填写，将孩子在园情况准确及时地反馈给各位家长，让家长了解他们在园情况，以便更好的跟老师沟通，并将孩子在家的一些情况及时告诉老师。家园互动帮助孩子更快更好的进步，让他们在健康、快乐中成长!

以上是我们小二班七月简单总结，今后我们将不断努力，做好教学工作计划，齐心协力将班级工作做得更好，我们会不断进取，为更好的开展班级工作而努力!

**七月份的工作总结篇七**

不知不觉中，七月即将过，回顾这个月的工作历程，能够说是百感交集。虽然说这个月里成长了不少，可是整体来说，自我还是有很多方面需要改善，以下是我对于七月份工作的一个工作总结：

我主要的工作职责是电话销售，这是最近几年新起的一个行业，电话销售顾名思义就是透过电话达成交易的销售，在这个月里，我透过多个渠道，比如，网络，电话等，来获得和客户沟通的机会，在没有做这项工作的时候，自我总是以为，电话销售就是打几个电话，然后聊个xx，等联系到客户，一切感觉都很简单。可是当真正的入手这个行业的时候我才感觉到，事情真的并非我想像的那么简单。

电话销售正因不一样于店面销售，大家能够应对面的交谈，电话销售是靠一跟线来将本素不相识的`两个人，正因一个产品，然后互相联系起来，所以在给客户的第一印象是，你销售的这个东西是对她有用的，这样才能够继续交谈下去，如果上来顾客就对你的产品不感兴趣，那么就没有继续交流下去的必要。所以给顾客留下一个好印象是十分重要的事情。而对于做成单的客户，也不好不闻不问的，能够时不时的关心，问候一声，让他们感受到你对他们的重视，给大家留一个好的口碑，也许她身边的人需要的时候，她会第一个想到你。对于你来说，问候只是一分钟的事，可是有可能会带给你一个大惊喜。

经过一个月的工作，发此刻还有以下几个方面需要改善。

沟通技巧有待提高。语言组织表达潜质是需要加强改善。

针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自我成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，可是自我还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且到达从意向客户到真正客户为目的。

客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些就应做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。

开拓新客户量少。今年我合作成功的客户主要是透过电话销售和网络客服等渠道找到客户，而自我真正找的客户很少，这点值得自我好好的深思一下。

当遇到不懂的专业或者业务知识时候，不善于主动请教领导，并且未在当天把不懂的变成自我的知识给吸收。

以上就是我对于七月份的工作总结，对于不足之处，在今后的工作里我会加以改善，发奋做到最好，让自我快速成长起来，早日能够独当一面，望公司领导及同事监督我。

文档为doc格式

**七月份的工作总结篇八**

全面贯彻国家教育方针和山东省中小学素质教育工作会议的有关精神，严格规范教育教学行为，加强过程性考核评价，促进教师自我发展，全面提高教育教学质量和学生综合素质。

二、工作重点和目标

1、严格按国家课时方案开全课程，开足课时。开学初，在教导处的指导下，我们进一步规范了课程表、课外活动、地方课程和兴趣活动课的安排。

2、利用每天晨会，向老师们善意地提醒每一位老师认真

3、以学案为抓手，大力推进“因学施教，当堂达标”的学案教学模式。

4、各班的文化建设已具雏形。或简约或丰富，都凝聚了班主任的良苦用心，基本上体现了各自班级的特点。

1、各班召开了全体家长会。我们的班主任及科任教师在家长会前前后后尽心尽职、不厌其烦的表现让我感动，让家长感动。

2、本学期召开了安全为主题的班、以甲流感预防为主题的班会。严格落实预防甲流感的晨检午检制度、零汇报制度。

5、我们组织了一次个人卫生检查，检查重点是发型、指甲、着装，查处不合要求者立即通报，限时整改，接着进行复查，对个别不听劝告者联系家长，单独处理。

1、学生两极分化已经出现，如何转化后进生是一个刻不容缓的问题。

2、部分老师对待工作有敷衍塞责、得过且过的现象。缺乏主动性、责任感和大局意识。

第3页/共3页

**七月份的工作总结篇九**

七月份，结合公司政策，针对上月份未能完成的面巾类销售任务在茂名市区商超全面展面巾类促销活动。其中，以yr2200-1、ys1210为主，结合gs1308、gr2150、lr2140进行促销活动动。这些单品分档期的进促销，使我司面巾类产品促销活动从不单断。其中，利用经销商原有库存，对部分产品，如gs1308yf20xx还进行了大幅度让利促销。而有商场内，利用公司促销活动资源，结合特价进行促销。七月份下来，面巾类产品有了一定的提升，增长约15%。

另外，针对第二季度检查结果，以及到本月为止，茂名商超部分陈列协议到期，因此，对市区内商超陈列资源进行新的整合，能过与商场进行深入沟通，再利用公司资源，就目前所得结果，本季度可以对茂名商场现有陈列资源进行调整，全面改变茂名市区商场现有陈列状况。除我司所购地堆等特殊陈列外，商场的其它陈列资源也将成为我司所占有的资源，特别是全面增加面巾类的陈列，扩大面巾产品陈列面位。如永浩系统四店，荔晶三店，佳惠平价商场，这些商场原则上同意我司提出陈列调整方案。我司原有的特殊陈列进一步扩大，面巾类陈列有所增加。

1、茂名外区乡镇。本月所接管茂名外区乡镇的销售工作有一定的改观。茂名外区几个大的乡镇，以批发为主，cd类商场相结合，即前期我司在部分客户中增加了相关的陈列费用投入，但由于客情管理不到位，客户对自己的认知程度差，补货仅是通过电话直接现经销商沟通，而本人所补订单较少。本月自己开始一一地相对应去跟进外区的这些客户，了解他们现在情况，收集相关信息，进行深入的沟通，一个月过去，对外区的这些这些客户情况有进一步的了解，便于下阶段工作开展。

2、市区商场。市区商场，按公司政策，以面巾类产品销售为主，同时卫卷类以洁宝依人系列为主。本月份，结合市区销售情况，以yw3150、yw3120为促销点，以特价形式开展促销活动，同时，带动yw3130-4及飞啦新品销售。在永浩好邻居，永浩光华，佳惠平价，粤龙商场都取得不错成绩。

公司五月份提出推广“风火轮”促销活动，茂名商超还没有开展，而现阶段我司新品价格没有进行让利促销，在赠品及其它活动没有开展情况下，销售没能有效提升。下阶段，真执行公司及茂名办领导要求，更积极地寻找其它有效途径开展促销结合茂名市区商场情况，在永浩好邻居，荔晶总店，佳惠平价商场展新品飞啦场外促销活动。

七月是茂名全面按照公司事后补差促销方案执行的第一个月，面对补差方式促销，经销商存在一定的消极应对，但通过沟通，问题得以解决。而在货源供应方面，依然存在货源紧缺问题，尽管断货现象得到解决，但在保正货源充足，还是存在一些问题。

八月份，面对更为炎热的天气，面巾类产品进入销售高峰期。而在八月后期，学生返校，对于在学校周边的商场，如1+1商场及乡镇部分客户，面巾类促销迎来最佳时机。按照相机公司政策指导，增加面巾类产品销售工作热情。同时，从八月份开始，除了茂名商超工作，还对茂名周边乡镇销售工作加快跟进，完善客户的了解，并建立相关销售数据库。同时除利用现有商场资源外，对周边乡镇商场甚至批发资源都更加要加以利用起来，全面提升面巾类销售量。

本月份工作总体来说有点混乱，对公司要求执行还没有到位，在执行力方面，自己仍需要加强，对公司所要求工作及相关政策要认真分析，执行到位。

希望公司及领导多点对本人工作提出批评，并给予指导建议，同时希望在物质方面公司也有所增加。

结合本月工作，自己需要做的还有很多，自身能力提升最为重要，同时要增加与同事的沟通，执行与沟通是自己最欠缺的。

陈赛文20xx年8月4日

**七月份的工作总结篇十**

总结有利于及时找到自己的不足并改正，有利于对自己的计划进行规划，总结给了人努力工作的动力，培养了人思考的习惯，使工作更有效率，头脑更加清醒，目标更加明确，工作更有意义。下面是小编收集的二月份

工作总结

，希望大家认真阅读！

今天是29号，二月份的最后一天了，这个月我感觉过的比平时的每个月都过的快，一眨眼就到月底了，可能是这个月本身就短，另外再加上这是年后工作的第一个月的原因吧。

月底的最后一天企业管理公司按照员工手册上月底召开全体员工会议的要求进行，下午各分公司的负责人都做了一下简单的总结，胜哥也给我们介绍了一下今年整体的一个经济形势，比如今年国内的两大支柱产品：铁路行业和房地产行业在一定程度上发展受到限制，总而言之就是整体上讲今年的经济形势不如往年好。但是无论形势好与不好，业绩好才是真的好！形势好的时候做的业绩高才能显示出市场好来，形势不好的时候不被淘汰，能继续屹立在那也是因为业绩才能继续能继续存在。

这个月正常开展着各种宣传与更新工作：1.各种日常的网络营销工作：微博营销是年后才开始正式开展的第一个月，前段时间看的那个微博营销的十大技巧说的很有道理，在发微博的过程中我也尽量依照这些原则来。新浪微博里除了整个微博的关键字设置外，每条微博又都能设置相关的关键字，这是后来才发现的，健利最近在看微博营销的书籍进行学习研究；日常产品信息的发布与更改；信鸽e-mail营销这个月力度小一些。 2.网站产品库存的更新，每日与瑶琪确定是否有出入库的产品；还有公司的一些动态及时在网站中的产品资讯中公布；及时修改一些网站中需要删除或添加的工作。 3.正常制作公司的手机报的编辑与发行，从这个月起公司的手机报由以前的一月四期改为了每月的1号和15号发了。这几天还有同事问最近发没发过手机报呢，哈哈，15号之后真没发，时间改了，明天是3月1号，大家等着收手机报吧。另外除了公司正常发送的手机报，这个月明珠于正月十五给客户发了祝福短信，小焦周末的时候也给客户发了祝福问候，谢谢大家支持我们网络部的工作，如果平时或者节日的时候大家有想给客户或者朋友发手机报的，欢迎随时联系网络部。另外以后每月的手机报一个月就两次，各分公司或部门记得准备，以后我得早点要资料，这次要的晚了，小孔他们那一直忙，这次交的晚了，以后我早点要资料就可以尽量避免这种事情的发生了。以上这些就是这个月的主要工作。

下个月3月5号会计就要考试了，着急呀!最近这几天晚上一直在突击，总感觉时间不够用，晚上也就回去了看一个多或者两个小时，都怪我平时没怎么看，现在还得搞突击，以后再有这事可得按照老师的要求来，剩下最后几天了，说别的也没用，再突击几天吧！给只姐和小刘加加油！也给自己加加油！

明天的日历就要翻篇了，期待下个月的精彩!

随着xx年的钟声响起，xx年已经过去，回顾过去的一年，我在上级领导英明指导和关心下，与同事的共同努力，做了一定的工作。但是还有很多方面的不足，在新的机遇和挑战面前，本人有必要对自己在过去的一个月，各方面做个总结。取长补短，弥补不足，争取在新的一年里能有更大的进步。

二店各经纪人和负责人利用假期正常值班，期间也产生过几位准客户。本月签租赁4套，二手房预收订金二套，(转交给房东)计划下月上旬办理过户手续;在工作方面做了认真总结分析如下：

1、要沟通：经常与店里负责人、经纪人及小区物业、售楼等部门人事沟通，为今后我店创造良好的条件。

2、要交流：经常与经纪人、店长、文员相互交流，了解店内外自己不知道事情、店内正常销售信息及相关情况，真正做到取他人之长，避已之短。

3、要了解：对于工作当中所遇到的任何问题，深入了解这件事的全过程，分析利弊才取最有效的实施方案。

4、要总结：总结过去经验，将未曾做好的事情，吸取教训，从小事踏踏实实做起，求真务实。

为了我所在管辖门店的正常发展，我会做到严格执行公司的

规章制度

，在第一时间贯彻好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促好各店。渐渐落实到到，且不能形式化。

下月计划：二店总佣金3万元，业绩好的经纪人给予物质奖励，严格执行淘汰制。工作之余，查看本小区域广告栏，寻找店里客户所需要的房源，急时跟进联系，增加二店成交量。经纪人若有新收钥匙，做好登记入册。经纪人对于小区各户型，做到了如指掌。要求每位经纪人每天必须带一位客户看房(租赁、买卖)，新来经纪人加强培训，三日内上岗接待客户。

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