# 最新个人工作总结月度免费(优秀12篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-07-14

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢!

**个人工作总结月度免费篇一**

时光飞快，不知不觉中我已经进入这个有爱的大家庭两个月了。这段时间里，我从刚入职的迷茫和不适应逐渐成长和提高，努力学习相关的理论知识，积极实践，不懂就问，刨根问底不放过任何细节。这两个月里，在师傅详细的了解。现对我本月的任务进行总结如下：

作为新入职员工，回顾入职的这两个月的工作经历，我收获了很多。首先，我在第一个月的基础上对车间和所在的工作岗位有了更深的认识。逐渐理解并掌握了脱色和精脱岗位的工艺指标和操作规程，对工作中出现的一些小问题也能够自行解决。同时，也体会到了这个岗位的重要性工作中一定要细心认真，做好每一步，容不得半点马虎，不然可能会给车间带来巨大损失。

此外，通过这段时间的工作，让我清醒的认识到自己的缺点和不足，因此要适应新的工作环境和要求，必须加快更新和补充知识，在工作的\'同时，遇到不懂得问题，虚心向老师傅请教，努力做到见贤思齐、兼收并蓄、开拓视野。平时多观察老师傅的做事方法，争取不断进步，提高工作能力，使自己早日成为公司的有用之人。

作为一个新入职的员工，我深知“合抱之木，始于毫末”、“千里之行，始于足下”的道理。在试用期内需要脚踏实地，从点滴学起、做起、干起，事无巨细，不以事小而不为。并且在工作是认真细心，高度负责，工作中遇事多想、多总结，努力为自己以后的工作积累经验。以脚踏实地的工作作风赢得领导和师傅们的认可和支持。

通过两个月的学习，我对生产工艺操作规程越来越熟悉，个人工作态度也越来越端正，能够认真应对工作上的各种问题。这里需要感谢师傅们的耐心讲解和传授。同时，我深知我自己也存在很多不足之处和继续学习的地方。我希望下一步能对岗位所涉及的知识进一步深化理解，争取做到无死角。此外，也对前后岗位如吸附、浓缩等多多学习和了解生产工艺和质量指标，只有各个岗位默契配合，才能够得到更高的工作效率。

**个人工作总结月度免费篇二**

考勤记录统计清晰、请休假记录完整，强化考勤信息化管理，通过考勤记录来掌控员工行为状态，利于强化员工的公司管理意识和规范员工行为。

执行人：肖琴

协助：颜建波

完成时间：3月20日

对安保员张叔进行岗前培训，培训内容为：夜间职班、巡察安全隐患、上下班开门锁门、传达室职能等。

执行人：颜建波、张叔

完成时间：3月15日前

目前，我公司的管理层存在工作不力，无良性工作氛围，缺乏主动积极性的问题，因此提出以下建议：

从制度上规避。公司管理层缺乏主动性，这个问题在中小企业普遍存在，不是一家两家的问题。之所以存在，是因为制度有缺陷。要彻底解决就必须从制度上规避。我个人认为，我们应该建立简单的标准化工作流程。简单的标准化工作流程如下：

1、进行统筹布局与总结监督，由此来保证工作的执行力与延续性。

2、由本人或本部门根据每个部门、每个人的工作职责，把每周的重点工作和标准简单规定一下，以书面形式在本周末公布。重要工作的标准和完成时间以经总经理批示的为准。

3、行政部负责监督和提醒，根据个人或部门完成的情况给予一定的奖惩。对于临时安排的工作，也要派人监督和提醒。

4、没有落实而又有客观原因的，由本人及时对口汇报并调整工作方法。限期完成。

5、总经理随时随机对个人的工作进行抽查，并及时进行指导，再由监督提醒人根据老总意见对个人工作进行沟通和提醒。

6、对于老总反复强调而没有及时执行或变通执行而又未达到预期效果的事情，经办人要承担责任。这个责任就是给予一定的经济处罚。

7、工作分工（谁来做）、工作进度（什么时候做完），以此来保证计划的可行性和实效际。

**个人工作总结月度免费篇三**

时间过得真快，转眼间一个月过去了，进公司四个月多了，已从一个新人员变成了老员工，为了下个月更好的的做好工作，现将这个月工作情况作了总结，如下：

1、负责演讲与口才，个性签名的栏目，还有学习方法网，这个月公司又新增加了健康网三个网的更文。每天坚持三个网都有更新文章，保质量完成任务。

2、月中旬分配了带新人，每天检查新人文章并针对一些问题做好指导，提高他们的文章质量。

新人在更文出现的问题也是给自己的提醒，思考如何把这些问题更好的解决，并思考怎么更好的做好，让文章更加符合seo，使文章得到更好的\'排名。

1、在指导新人文章时，看到新人对工作非常求上进，在工作中也能找到乐趣，认识到之前从未认识过的知识，这种精神也激发着我。

2、检查新人文章出现的问题也时刻提醒着我，让我在更文时要避免再出现错误。

1、思维太局限，没有很好想到符合用户搜的文章，关键词的抓取不准。

2、soe方面的知识还缺钱，文章的排版结构不够清晰。

1、提高文章的质量，学习seo知识，让自己更大的进步。

2、针对新人的问题及时解决，让他更快的成长。

**个人工作总结月度免费篇四**

从8月初定下8月目标以来，本人的营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了当时自己设定的目标，但也存在不少的问题，为了能更好开展工作，能让自己在未来的工作中做出更好的成绩，特对7月的工作进行一个阶段性的总结。

针对8月的工作，从三个方面进行总结：

一、工作效率：

虽然上个月的基本目标已经完成，但是经过客观分析不难发现：8月的工作效率极其低下。很多时候一天8个小时的工作时间内做到的有效工作非常少。经常性的将有效工作时间内的工作拖到8个工作小时以外的时间去做，造成时间成本的极大浪费和人员的极度疲劳。从这方面来看，在以后的工作中，合理分配有效时间就显得尤为重要，在以后的工作中，要努力去协调有效时间，争取在工作上能够更高效。

二、新客户的开发：

作为一家销售型公司的员工，如果在整整一个月的时间内，都没能开发到一个新的客户，这个问题是非常严肃的。之前的三个月，因为有去年的客户资源的沉淀，所以会有部分的老客户合作，但是当老客户都合作以后呢?或者现有资源都用完以后呢?面对这样一个尴尬的境况，值得我去认真思考。而且目前我已经隐隐感觉到了手中可用资源的有限性了。所以在未来的工作中需要合理分配时间，将新客户的开拓作为重点来抓。

三、后端沉淀：

一名优秀的销售人员就是优秀业绩的持续性。如果说一个月能做公司第一，下个月做公司倒数第一。这样的销售人员绝对不能是一名合格的销售人员。所以为了保证自己能成为一名合格的销售人员，就必须保持销售业绩的优秀持续性。在这个问题上目前困扰比较大，看看自己的业绩，高低起伏非常不平衡。所以在以后的工作中，要努力去做，争取能保持一个业绩的持续性优秀。而在猎头行业，如果想保持每个月都能有稳定的销售额，那后端必须有充足的后劲给予支持。简单的说，就是后端需要有一个稳定的沉淀(保证每个月都能有2-3名人才到位)。只有这样，才能成长为一名优秀的销售人员。在这个方面的能力在我身上显的非常奇缺。在以后的工作中必须在这个问题上做更多的努力。

目前经过分析整理，发现自己在8月工作中严重不足的问题有综上所述的三点。在未来的工作中必须加倍努力，认真克服。虽然问题很严重，但是我坚信，只要用心去做，努力去完善，在以后的工作中一定能做出更大的成绩!

**个人工作总结月度免费篇五**

本月的工作既将结束，自开学到现在给人的第一感觉是忙，第二就是快！每年的这个月（上半年）都是学校开展活动最多，最活跃的时期；所以也是学生会工作最忙最累的时间，尤其是宣传部。但是在这忙碌的工作中我们也收获了不少，成长了很多；虽然工作中免不了有挫折缺陷。我们部门的成长可以从日常工作，开展及参与活动，部门管理三个方面来总结：

首先我们能够圆满完成院团委，学生会布置的工作任务，每个月的工作量都完全达标！这个月我们部门做的主要工作有：

1传达上级通知和协助其他部门出海报，做宣传；

2对宣传板，宣传栏的管理；3黑板报的评比工作三个方面。在这三个方面我们根据不同的问题采取了不同的对策，并取得了一定的成功：

1、出海报，通知这一块，通过与各系宣传部长的交流，我们也采用了劳动责任承包制，每次活动的海报由一个部员负责包下来，由他联系部内人员做帮手完成工作任务。由来我们把工作表现与评优评干联系在一起，这样一来就很大的提高了部员的`工作热情和积极性；既给了部员表现锻炼的机会，同时部门内又形成了一种竞争意识。另一方面就是加强了部员间的联系，促进了部员间的了解，使整个部门更加团结有力！！

2、对宣传板，宣传栏的管理，我们分派专门的人员兼以负责（同样要做其他的宣传工作）。为管理得更好，保证宣传工作有条不紊的开展，我们还做了以下二步工作：a颁发相关的管理条例，明文规定要求借用宣传板须申请，登记，按时归还。b特别开了一次宣传联盟会议，号召大家一起来做营造宣传氛围，美化宣传环境的工作。

3、黑板报评比工作我们也2人负责，工作中我们也发现了一些问题，如有的些班级出黑板报不认真，很随意的画一下就算完事了。为了充分调动各系各班对学院文艺工作宣传的积极性，我们部门提议以后的黑板报评比中能用相机保存优秀期刊，以便下届新生入学后对宣传委员和相关宣传工作的培训，培训中用上各系各班保存下来的东西，也是一种不错的鼓励方式。

本月我们在工作中可以说是尽心尽力，始终坚持以服务他人超越自我为宗旨。这也赢得了其他部门的尊敬和支持，若5月份我们部门回收宣传板人力不够，得到了国旗班，学习部，纪检组，办公室四个部门十多人的帮助。

由于我们部门以服务为主的特殊性，本部门很少有时间开展自己的活动。大学生作品交流会可以说是我部一个比较有特色，有影响力的活动：这次第四界大学生作品交流会，我们一改前法取得了很大的成功：全院包括科技学院共上交作品达三百余幅。这主要是因为：一本次由各系，部门自己负责组织；我们协助保存管理和提供展板。二设置优秀组织奖和个人单项奖，由各系自己负责拉选票，提高了各系及广大同学的参赛热情。三评选时选票占百分之三十，评委占百分之七十。保证了评选活动的公平公正。这次经验与创新在我们以后的工作中都是值得借鉴的。此外，本月我们除了参加集体升国旗之外还参加了学生会组织的学生干部培训；让部员不仅在宣传工作方面得到锻炼，还能在交际写作方面得到一定的锻炼。还组织了一些娱乐活动，丰富了部门的课余生活。

首先严格按学生会管理条例执行，同时采取了一些有效的措施，如写个人工作感想了解部员想法，办公室内特备一本交流留言本，加强部员之间的交流，同时吸收一些好的建议。

尽管如此，我们部门还是存在一些问题，工作中难免出现错误与缺陷；在一些细小的方面有待加强。总体而言，我们部门本月的工作是比较成功的，有大胆的创新尝试，有一步一个脚印的塌实认真与负责。相信我们宣传部将越来越好，我们一直在努力，在思考；我们相信有一份耕耘有一份收获。

**个人工作总结月度免费篇六**

时光如水，岁月如梭，我来新疆办事处已经两个月了，在第二个月里，我已经渐渐地适应了这里的生活和工作，与第一个月相比，我显然看到了更多，同时也学到了更多，但是我知道我需要学的东西还很多，以后我还会继续努力。现在将我这一个月的实习情况做一总结。

首先在生活方面，我和xx老师已经在我们租的房子里住一个月了，我非常感谢他在这一个月里对我的关心和照顾。虽然我们租的房子的环境不如办事处的环境好，但是我们也一定会克服困难，努力工作。现在我已经适应在这里的工作和生活的节奏了，这离不开各位同事和领导的关怀，再次表示感谢！

在工作方面，由于在这个月里，自治区基药招标停了一段时间，我就利用了这段时间上网找了一些基药招标的信息和知识学习了一下，通过学习，现在招标对我来说至少不是一个陌生的的字眼，招标现在正在进行，我知道我要学习的东西还很多。除了学习招标的知识外，在这个月我还积极地和终端事业部的同事去拜访药店诊所，学习怎样和店员医生沟通，获得我所需要的信息。在这个阶段，我感觉我学习到的东西是最多的，因为做销售最重要的就是和人的沟通能力，尤其是在别人不太友善的时候怎么能和他进行良好的沟通。通过这几天的拜访，我得出了我的一点经验，那就是保持微笑，在客户面前保持微笑不仅能使我自己放轻松，还可以使客户很容易地接纳我，从而回答我所问的一些问题。

当然除了和人的沟通能力有所上升外，我还得到了很多市场信息，比如我们产品的销售情况信息和竞品的相关信息等。当然，在做上面这些工作的同时，我的本职工作也没有放下，在xx老师的带领下，我们经常去拜访经销商客户，和他们沟通一些问题，了解产品销售情况，催促他们及时备货。在这个期间给我印象最深刻的\'是在美康医保时，和美康医保负责人沟通时得知xx健阳片的宣传力度不够时，xx建议在我拜访终端时我可以拿着健阳片的宣传资料给药店或诊所，加大宣传力度，美康医保方面也很高兴地同意了，所以在拜访终端客户时，我们也在宣传xx，争取能对其销量起到一个帮助的作用。

都说人在最无知的时候是最自满的，我深有体会，在真正接触市场后我才知道我不懂的地方太多了，我要学习的东西也太多了，经过了这一个月的学习，我知道了我以后该努力的方向。这次的总结到此结束，学习还在继续，我在以后的生活工作中一定做到理论联系实践，努力提高自己的工作技能，争取早日成为一名合格的xx人。在此，我也对帮助过我的各位老师、同事表示诚挚的感谢。

**个人工作总结月度免费篇七**

不知不觉x月又要过去了，这一个月我的工作有了很大的进步，同时也在逐渐的改掉一些小毛病，让自己把文员的工作做得更令人满意。如下是我对自己x月份的文员的工作总结：

本月的我在工作中特别的积极和勤奋，积极的打扫卫生，保持公司办公室的整洁卫生。积极做好领导交代办的事情，积极主动把在范围内的工作全部都做好，不要其他人去催促，就能自觉完成。每天都能够早到公司处理工作，把上班前的准备工作做好，这样能省去很多的事情，也能在上班之后直接进入工作，不需要在花另外的时间去做这些基本工作。

作为文员，我在公司主要要去做的工作就是处理文档，对文档的建立，以及对重要文档的保存，还有领导需要的文档进行递交。公司所有的文档文件，我在这个月里全部进行了分类，分为要用和无用、重要和普通这两大类，这样在他人需要什么文件的时候方便寻找。x月来，我复印文档x份，新建文档x份，打印文档x份。在这月里对公司的文件做好了登记、收发、分递的工作。

公司所有需要进行采买的物品我全部做了登记，并接受他人的意见，增减了公司所需物品，同时也清查了公司当前有的设备，全部做了新的登记，在全部清查好了之后，给每个有用的设备做了标记，没有进行使用的设备和物品也做了标记，并储存在了公司的仓库。把公司的一系列的物资进行了严格的管理，让物有所值，做到不浪费。

这一个月，也是我不断学习的一个月，我不断加强自己对制作表格和文档及文件的学习，并积极参加公司的培训，让自己的工作能力有更进一步的提高，更好的服务公司和服务大家。然后做好每天的工作记录，找出自己工作中出现的不足和失误，加以改正，积累经验，吸取教训，这样也为自己的工作提供了很多的助力。

本月工作就结束了，x月也面临结束，x月份的工作我做的相对好，这种状态我会一直保持下去，并努力在做好一点。我相信自己可以在工作中找到自己更多的优点，去发展自己更好的一面，为公司的发展做出该尽的一份职责。

**个人工作总结月度免费篇八**

本次活动是我作为副部长第一次带领干事们一起参加的活动，在整个活动中，我学到了很多以前所不曾接触的东西。我不再是作为一个干事去参与活动的准备个人工作和整个活动了，而是作为副部长在主席团的带领下起到上传下达的桥梁作用。因此，这次活动是我们外联部的第一次磨合，暴露出了很多问题：比如1、没有带领干事们做好前期的准备个人工作;2、部门内部合作不密切，没有展显出应有的团队精神;3、没有提醒干事们养成善于观察、主动学习的习惯等等。当然，也有很多方面是做的不错的：比如1、部门全体精神面貌良好，态度端正，表现积极;2、干事们听从调遣，能过较高质量的任务完成等等。

在外联部自己经历了一年的赞助训练，不论是赞助策划的书写还是找商家谈赞助都有了一定的经验。上学期的主要任务便是部门内部的赞助培训，教会干事们如何从一份活动策划中提取出一份高质量的赞助策划并以此为基础外出找商家洽谈赞助。为此，在部门内部多次展开培训，训练他们赞助策划的书写以及告诫他们外出谈赞助所应注意的事项和细节等等。仅过了多次赞助策划书的书写和批阅，他们的策划能力已有了显著提高，并且也开始尝试在商业街拉赞助了。最终，经过干事们的不懈努力，为学生会承办的“志成明德”杯大学城足球赛拉的一笔赞助经费。得到了主席团和全体学生会的一致认同和高度评价。

本次足球赛具有规模宏大、持续时间长等特点。对学生会的办事效率及能力是一次挑战也是一次提升!而对于一个部门来说，则是相互磨合了解的机遇。整个活动进行中，本部门成员积极参与配合。为活动的顺利开展做出了的贡献。首先，外联部为活动拉得资金赞助，为活动的进行提供了支持;其次，外联部成员积极参与活动的筹备，并为活动的开展尽了一份力量。都从从搬桌子抬椅子、照相礼仪等小事中得到了锻炼，提高了能力。

作为外联部，最重要的个人工作之一就是为学生会承办组织活动筹集资金和物资。而为了更高效的拉到满意的赞助，老客户和新兴客户是应优先考虑的对象。因此，建立商家联系档案是必不可少的!为此，在主席团的指导下，外联部对曾经的合作伙伴和新兴客户的联系资料做了归纳整理，为以后的赞助事宜提供有用的档案。在整理档案的过程中，同样也暴露出了许多问题，比如分工不到位，整理不及时等等。

打扫美化办公室虽然不算什么大事，但对一个部门来说既是是种责任的体现又是一次团队精神的展示。一个安逸舒心的个人工作环境会让人心情愉悦，个人工作效率也会大大提高。也让我明白了维护良好环境的重要性。而在美化办公室的过程中让我学会了如何共同完成一件个人工作，明白了明确分工的重要性，这也是提高效率的必要条件。

收集书写并讨论学生心声这一课题是我们部门又一次体会到了团队合作的重要性。在这个过程中不仅锻炼了部门内部的团队合作能力，而且也增进了部门内部的感情。

关于部门转型，在校团委的要求下，主席团的指导下我们外联部多次开会讨论相关内容，并制定出了初步的计划议案。当然，还有很多不足之处，下一学期我们部将对此做出进一步优化和完善。

我们部经常会在例会结束后或总结完一段个人工作后到二餐展开部门交流会。通过无话不谈的交流我们更好的对彼此加深了解，也为团队合作建立了亲密的感情基础。

校学生会组织的这次秋游活动让我们部门增进了感情和对彼此的了解。我们一起爬山一起吃饭分享一切快乐。在部门内部逐渐通过交流娱乐形成了独特的部门文化。

我们部门都积极准备并参与到了这次晚会中。为大家精心准备了好看的舞蹈节目，充分展示了外联风采。在晚会中，我们部积极参与，通过团队合作赢得了游戏的胜利。充分的展现了外联部的团队合作精神。

**个人工作总结月度免费篇九**

8月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从xx月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

xx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。

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山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，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，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。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。

3、通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好公司安排的工作，尽我们的努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下半年我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！

**个人工作总结月度免费篇十**

过去的一学期里，我班在学校领导的统一组织下，在任课教师的大力支持和配合下，各项工作顺利开展，学习、生活等方面都取得较突出的成绩。现将本学期的工作总结如下：

为了配合学校团委和政教处的工作，我们班积极开展了许多有益于学生身心健康发展的活动，同时，我也经常利用班会课对学生进行身心教育，帮助学生澄清思想上的模糊认识，提高学生的思想境界。我还充分利用课余时间和有关学生促膝谈心，及时对学生进行针对性的教育。

高一年级是学生的世界观发展、变化的重要阶段，同时，随着课时和知识复杂程度的加重，容易产生两极分化，有的学生甚至会感到迷惘，对高中生活失去信心。因此，学生的思想工作显得更加复杂和重要。在这个学期里，一方面，我主要加大了对学生自治自理能力培养的力度，通过各种方式，既注意指导学生进行自我教育，让学生在自我意识的基础上产生进取心，逐渐形成良好的思想行为品质;又注意指导学生如何进行自我管理，培养他们多方面的能力，放手让他们自我设计、自我组织各种教育活动，在活动中把教育和娱乐融入一体。还注意培养学生的自我服务的能力，让学生学会规划、料理、调空自己，使自己在集体中成为班集体的建设者，而不是“包袱”。另一方面，我有效地利用好每周一的班会课开展一些专题性的活动，例如，学习经验交流会，意志教育，如何做时间的主人，习惯养成教育等，这些活动大大地促进良好的学风、班风的形成。再一方面，我自己也以身作责，努力做学生的榜样，跟班勤，管理方法得力，班风正、学风浓。我班在学校的各项管理评比中都取得了良好的成绩。这又进一步鼓舞了士气，使班级管理工作向着健康的方向发展。

后进生的教育和管理历来是班主任工作的难点，却又影响班级整体教育教学质量提高的至关重要的一环。在这方面，我作为班主任首先做到了以正确的态度对待他们，深入调查摸底，搞清他们所以成为差生的原因，做到了因材施教，对他们处处真诚相待，时时耐心相帮，真正做他们的知心朋友、最可信赖的朋友。及时对后进生加强心理疏导，帮助他们消除或减轻种种心理担忧，让他们认识到自己的价值。同时，我还创造条件和机会让后进生表现其优点和长处，使他们品尝到成功的欢乐和喜悦。

高中学生学习任务比较繁重，进行适当的体育活动不仅有利于学生身体素质的提高，而且也有利于学习效率的提高，每次活动我都亲临现场与学生一起活动并适当予以技术性的指导，这样不仅可以防止意外事故的发生，而且也可以加深与学生感情的交流。在我校这个学期的文艺汇演的时候，学生还主动邀请我对他们所排的话剧进行指导，通过他们的努力，我们班获得了全校二等奖的好成绩。

在与任课教师的交往中，我尊重他们的地位，尊重他们的意见，同时又把他们当作班级的主人，视为自己的良伴、知己。凡事都主动地同任课教师协商，倾听、采纳他们的意见。能够慎重地处理学生和任课教师的关系，在处理师生矛盾时，尽量避免了激化矛盾，在这方面，我平时注意到多教育学生，让学生懂礼貌，尊重老师的劳动，树立老师的威信，增进师生情谊。

这个学期我特别地加强了学生对安全的认识，以便提高他们的安全意识。我利用了一节班会课给学生重点讲述了如何保护自身安全的话题。

总之，在这一个学期里，我通过以上几方面的努力，班级工作较以前有了较大起色，学生的整体素质在不断的提高。当然，还有不少做的不足的地方，譬如在男生宿舍内务管理方面仍需加强，部分学生仍然没有找到适当的学习方法，以至于他们在成绩方面并未有太大的提高。在下学期的工作中，我将扬长避短，及时总结经验教训，争取取得更加辉煌的成绩。

**个人工作总结月度免费篇十一**

今天是我来\_的第29天，将近一个月的时间里我在这里学到了很多东西。下面我对四月份的学习工作做一个总结。

1、学习了年金方面的基本知识，初步掌握了与客户交谈的内容。

在学习过程中，我掌握了建立企业年金的流程，也了解了一些相关边缘问题，比如会计科目、信托法等等;同时我也遇到了很多不能自己解决的困难，得到了同事和领导的解答帮助，充分体会到了公司“铸造团队，亲和诚信”的企业文化。通过这段时间的学习，我发现自己掌握的知识不够全面，做企业年金是一个与高端客户不断接触的过程，我除了应该掌握年金方面的知识外，还应该加强金融、经济、企业管理、法律、社会等等各方面的知识，用知识武装自己，以便能更好地展业。

2、跟随领导出差，在实践中学习了不少见客户的经验。

领导为了让我们尽快学好基本知识，掌握营销技巧，4月下旬，我跟随黄经理和许经理出差茂名，在那里见到了我们合作单位中国银行的相关领导和同仁，同时也去见了两家客户企业：电白供电局和一家房地产公司。整个过程我一直在观摩学习黄经理和许经理怎样与客户建立良好的合作关系。同时，我发现，要想让客户信任你，必须要精通自己所作的业务，而不仅仅是熟悉。也就是说，一定要做一个专业的行销人员。而要想专业，还得必须努力练好基本功。此外，我还跟黄经理去了储运公司，体验了我公司和合作伙伴光大银行的讲标的过程。

3、通过培训，学习了电话行销和面见客户的基本知识。

培训课程中，给我印象最深刻的就是28号下午的通关考试，考试有三个环节组成：一、给定一个企业，通过前台找到人事部负责员工福利的经理;二、通过电话给人事部员工福利经理约到见面;三、通过首次见面约到第二次见面。

这天的通关考试从中午午饭过后一直到凌晨零点多，最后通关老师让我们都过了，但我觉得我表现得不是很好，没有发挥出最好水平。电话话术不停地练，一次次地通关，一次次地被拒绝……到了半夜，上下眼皮开始打架，注意力精力都集中不起来，回到宿舍洗把脸继续回来通关……最后终于过了。

通过培训，感觉自己在销售话术和能力上有了一个质的飞跃。

整个培训下来，我认识到自己的不足：一、见到客户信心不满;二、和客户面谈不会用生动的方式表达专业的东西;三、对产品和年金相关知识掌握不够;四、寒暄问候及礼节性的东西有待于不断改进;五、平时工作不够用心，表现在销售流程中就是自己业务的不专业。

4、打电话找客户的过程，让我更接近市场，听到了不少市场的声音。

**个人工作总结月度免费篇十二**

阳光3月，我们共同成长，在学习上汲取了不少精髓，在工作上也同样取得了进步。现我将我部门在x月份所做的工作做个总结。

在管理工作上我们不敢怠慢。学生会的领导班子带领下，我们把各部门工作职能细化，分工明确，对各部门进行干部培养，使学生会成为具有战斗力的整体。日常学生会的事务管理上，学生会照样每两周开一次例会，对工作进行总结，交我部门整理归档，并对目前活动进行协作调整及下周工作计划。

在3月，学院举行了趣味运动会，我系拿了第二名，取得这个成绩离不开我们学生会成员的团结精神和组织这个运动会人员的辛劳。在整个活动中，我部门每天早晨都是去得最早，负责考勤与组织大家训练，一直给大家鼓劲，付出了不少的心血。还有一道亮丽的风景线——环保志愿者，我院作为环保学院，对环保事业的倡导与宣传有义不容辞的责任，因此建立了青年环保志愿者服务队。

大学生渴望能够全方面的发展，同时学生会也需要补充力量，在x月份我秘书处实行了招新活动，经过书面材料表格审核及面试，有了几位新干事参加了我系学生会，这次活动不仅使我们学生会更充满生气，也是对大家工作提高紧迫性的有效措施，是金子就该挖掘，有人才就需利用，不能让他们湮没。再者，学生会成立了一个新的部门，心理部。成员原属于心理协会。这使我们将看到学生会更新的.一面。

各部举办活动我部门均积极参加筹划及具体实施，本月卫生部承办了一次汽车系观看电影的活动，其意义非凡，本次活动实行分班分场地观看，我们秘书处负责考核各班观看人数和保持会场纪律，做细心的工作，服务于大家，对别的部门工作的开展进行调解、帮助、合作。

学生会所有日常工作和活动的开展，我们秘书处是随叫随到，配合大家，有求必应，工作上也有突出的地方，但也有不足的地方。我们将总结经验，及时弥补不足，在工作中起到模范带头作用，使秘书处的工作完成得更好。

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