# 最新月份工作总结(实用10篇)

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2024-07-25

*对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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...*

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？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。

**月份工作总结篇一**

xx年xx月xx日，荥经县公共资源交易服务中心召开10月工作总结报告会。会议内容如下：

建设工程项目共计7项，采用竞争性谈判或比选方式进行，控制价783万元，中标金额674、81万元，节约资金135、19万元，节约率17、26%;政府采购开评标项目共计2项，累计项目预算金额共计31、01万元，中标金额30、6064万元，节约资金0、4036万元，节约率1、3%;砂场矿权出让项目共计7宗，累计项目预算金额共计570万元，中标金额634万元，溢价64万元。

指出，虽然近期中心工作取得了一定的工作成绩，但在工作中仍然存在一些问题，主要表现在：工作人员不足，目前公共资源交易中心共有三名工作人员，工程建设、国有产权交易等事项陆续进入交易中心后，人员配备上显得捉襟见肘;工作人员业务水平有待提高，缺乏建设工程、产权交易等方面专业知识;场地面积小。目前公共资源交易中心面积约300平方米，共有开、评标室各两间，每间房屋面积约50平方米左右，座位30个，不能满足稍微大型点的拍卖会和报名人数相对较多的招标需求。

一是重点服务灾后重建工作。树立服务意识，增强大局观念，认真服务交易项目，特别是灾后重建项目，确保日常工作有序开展，开通“绿色通道”，根据工程项目和建设单位的需求，推行全天候服务，达到方便、快捷、高效。二是充分利用技术手段，推行电子招投标效率。三是加强公共资源交易中心工作人员的学习培训，建立每周学习法律、法规制度，不断提高自身业务水平。

扩展资料：月份工作总结

工作总结

进入公司已经差不多有两个月了，我感觉自己已经渐渐适应了工作环境，抱着积极认真的态度去落实工作任务。这两个月以来，我主要的工作是找床上用品的厂家，了解产品信息和产品报价，撰写工作日志反馈工作情况。除此之外也有跟同事外出点货，提货、送货，积极配合、协助同事完成展厅的布置工作等等。

回顾这两个月，自己在找床上用品的时候，也花了不少的功夫，得到了一定的成果。我已经找到了不少的厂家，从一开始找厂家信息，到打电话跟厂家联系，到去厂家看产品，咨询报价等等，在这个过程，我在口头表达方面有了明显的提高，能够与厂家进行有效的洽谈；遇到问题，自己会努力地去克服。在产品信息与资料方面也有了一定的积累。不过，处理工作方面存在很多不足的地方，在网上查找到的厂家没有及时地整理成表格，没有及时地完成工作日志向公司反馈工作情况，这表现为信息反馈意识比较薄弱，容易造成信息错漏，公司不知道我们工作中的实际情况及遇到的问题等等。另外工作效率比较不够高，这表现为工作方式，工作方法的不合理，造成工作方向不明确。比如现在找的床上用品，是要找适合展厅的款式，还是要找不同层次的产品。另外是是咨询报价方面也存在问题上也没有的进展。麻烦地咨询报价，寻找产品没有针对性，很难取得厂家的信任，导致工作延误，就是在沟通技巧上，做事的方式方法上仍然需要提高的。与厂家联系不够紧密，在一两次联系过后就没有下文了，给人的感觉就像做市场调查一样，这方面我也是做得不足的。带给公司有价值的信息不多，还是停留在厂家信息，产品的款式上。只停留在比较表面的工作上，息比较少，在往后的工作中，需要切实地落实这方面的工作。

另外在协助同事完成展厅的布置工作上，我是以积极的态度去落实工作的。回想起那时的工作，时间长，工作量大，工作很繁琐，确实是一件不轻松的事情。但是看到现在展厅有如此好的效果，再辛苦也是值得的。在工作中，主要是协助搬送家具，安装家具等场地布置的工作，我能够如实，及时地反馈情况，完成工作。但是在细节的工作处理的不好。例如在装灯饰的时候，虽然不是我负责的工作，但是我也有责任去了解情况，咨询主管领导的意见，可以避免问题的发生，所以说在反馈信息上，要清晰明白主管、领导的意思，避免少走弯路，提高办事效率。其次，在监工的过程中，要与工作人员进行沟通，仔细检查存在的问题，当问题出现了，第一时间寻找解决方案，咨询工作人员的意见，并向主管汇报情况，最后按照公司的意思解决问题。归根结底还是要有针对性完成工作，解决存在问题。

其次，在提货，送货方面，自己有接触了不少。我想最主要的是要把数量点齐，查看产品是否有损坏，虽然说用时会比较长，但是这些都是必须的。要保证产品不受损害，在包装跟卸货方面要时刻提醒工作人员。其实这方面的工作需要耐心地观察，耐心地与他人沟通。

总体上来说，我对自己的工作表现是良好的，但是在工作意识方面和工作效率方面需要加强，我希望自己能够继续保持良好的心态，努力工作，不能辜负经理和领导的期望。

anson

2024年3月26日

**月份工作总结篇二**

回顾酒店试业的一个月时间里，各部门克服了刚刚起步、经验不足、欠缺默契等方方面面困难，经历了因知名度不够、准备不足而在广交会吃零蛋的尴芥，经受了耐恒公司、环亚公司等团队入住的接待考验，各部门通力合作，逐渐由创业走向了成熟的团队协作模式。

正式运作的前半段，由于经验不足、沟通不够，部门与部门之间出现了各自为政、相互打压的混乱局面。在董事会的正确领导下，及时规范了各部门规章制度，分清了权责，使管理工作逐渐走向完善。

1.要求各部门制定部门规章制度和工作流程，分清权责，并严格按照制度办事，以制度管人，避免了人管人的管理不足之处。

2.成立酒店质检小组，每周二下午全酒店范围内大检查，发现问题记录在案并要求相关部门限期整改并上报董事会。日常不定期抽查各部门工作状态，及时整改，长抓服务质量!

3.建立值班经理制度，负责处理夜间突发事件，15分钟处理不了的问题必须及时汇报总经理，建立起快速的处理机制。

4.整顿保安部，打掉小帮派导致的集体怠工现象，补充了新鲜血液，严格按照服务规范开展保卫工作，使保安部逐步向好的方向发展。

各部门经过试业后将近一个月的磨合期，有喜也有忧，现将各部门工作状态整理如下：

前厅部作为酒店的窗口部门，从客人到店的第一分钟到离店的最后退房，无不起到一个桥梁的作用。对于这一批新进的员工，由于经验不足、管理不到位，导致经常出错，特别是在收银方面，直到目前尚未走上规范化，经常出现错帐、少钱等现象。在礼节礼仪方面，远未达到酒店要求的热情有礼、殷勤、快捷、专业的服务规范，经常导致客人投诉。有鉴于此，下一阶段将严格管理、整顿前厅部工作规范。

在销售推广方面，销售部克服了交通不便的困难，对东区周边企业进行了全面的铺市，在开业前期对周边企业、翡翠绿洲等目标客源市场进行了针对性的夹报宣传、派发传单，对黄埔区主要潜在消费人群进行了短信群发，并在15号和23号成功召开了小型的试业酒会，有效地加强了与主管上级部门和周边企业的沟通，让粤来悦商务酒店的知名度进一步提升。

今年的广交会，由于政府严抓、竞争激烈的外因和酒店知名度不高、准备不充分的内因，导致出现了很不理想的业绩，经过对销售部的及时调整，在广交会后半段，成功接待了耐恒公司8间房住3天的小团体和环亚公司56间房住4天的大型团队入住，使酒店迎来了第一个营业高峰。

西餐厅参照上岛管理模式，严格要求，高起点高要求，管理团队日益成熟。圆满完成了三大接待任务，即两场百人自助餐酒会和环亚公司百人早餐用餐。在散点市场的开拓方面，西餐部根据地理位置和客源习惯，及时推出了全场8折、餐后送饮料、喝饮料送早餐等营销策略，有效地吸引了一批目标客源，通过优质的服务，牢牢抓住了这一批客人成为西餐厅忠实顾客。现在基本上保持每天4500元以上的营业额，并不断向更高的营收进发。

管家部是酒店最大的一个部门，同时也是管事最多最杂最累了部门。开荒前期经受住了时间紧、工作范围大、加班加点的考验，在全面试业运营后，管家部配合业主方验收了各部门的工程，不厌其烦地与施工方就工程遗留问题磋商，敦促其按酒店要求整改。在对客服务方面，严格按照服务规范，把好质量关，做到了客房卫生零投诉!服务员对客热情有礼，目前员工心态稳定，并逐步走上正轨。

**月份工作总结篇三**

10月份工作总结：

1、完成大练兵活动的人员安排和完成班组负责的牵引杆和小推车的维护；学习关于加强飞机牵引保障的安全提示；学习安全信息简报事件飞机前起落架挂耳机。

2、加强人员的疫情防控意识，对每天的疫情扫码进行统计。组里采取小程序投票的方式来对疫情扫码进行统计，并在每天12点以前在班组群里已询问的方式进行提醒。因境外疫情严重和国内疫情突发的情况，要求组员加强自身的疫情防控，做到勤洗手、戴口罩、少聚会。

3、分部对特种车辆进行分配并安排专门负责人，并对组里人员进行了车辆管理的分配。要求组员对相应的车辆维护进行配合，并听从车辆负责人的工作安排，加强对《工作程序手册》的培训和学习并加强对自身的技能的学习和提高。

4、对公司下发的近期不安全事件展开学习和培训。

5、耿晨竣暂时安排接机工作并持续关注其健康。

6、完成对10月底换季航班的人员工作安排并持续关注后续的换季航班。

7、对分配到组的欧阳海平进行专人负责，在保证勤务工作的同时对他的维修工作视情开展一定培训。

8、完成对员工的引导实操和应急情况处理的培训，能独立上岗并能完成引导车工作。

9、组里新增现场调度人员明确其职责并能更好更合理的安排人员的调度，让工作能有效合理的进行。

10、通过违章事件的整改，促进全班组对安全以及规章的彻底学习。

11月份工作安排：

1、加强人员的疫情防控意识，加强人员行踪的报备、尽量避免去人流密集的地方、避免参加不必要的聚会。

2、进入生产倒计时100天，加强人员的思想和安全意识。避免出现因人为因素而造成的不安全事件。加强人员的身体状态和工作状态的了解和关注，合理的对人员进行安排和分工。

3、加强对引导工作的关注，观察他引导车工作有无易错的问题和他对引导应急情况的处理能力；加强对身体状况的关注并对其的身体状况和工作状态安排工作，让其能有效合理的参与到工作中；对勤务工作的传帮带有序进行，使其能更好的适应和更有效的完成勤务工作。

4、持续开展对分公司手册的培训和学习，确保“四个意识、五个到位”落到实处，加强对分公司下发的安全学习文件进行学习，并“举一反三”结合实际工作情况运用到实际工作中去。和理有序的对不安全事件进行防控，使各项维修工作能更加有序、有计划地进行。

5、做好班组内部检查，班组安全隐患排查，进一步识别分部和班组内存在的安全风险，做到发现问题立马制止，事后对问题进行原因分析、安全隐患和防控措施。并把该问题作为班组内的专项问题来对待。

6、加强组员对《工作程序手册》的培训，特别是接送机程序和桥载内容的培训，加强接送机时的安全风险意识和思想，杜绝因人员意识不到位而发生的不安全事件，要求组员要做到依据《工作程序手册》的内容自我梳理自身的问题提高自身的安全意识和思想。加强对桥载内容的培训为后期机场安装桥载设备做准备，提高人员的“举一反三”的意识，避免类似于crj900扭力臂没安装到位和不知道扭力臂怎么样才是安装到位的事件再次发生。

**月份工作总结篇四**

每个月的总结又要上交了，就算是不要写这个。难道我就不应该自己给自己一个总结和规划吗？但是为什么感觉如此的茫然，每天忙东忙西，却又感觉什么也没有做。

老大说得对，怎么能这样消沉下去呢？你的争强好胜心哪去了？

说实话，一天天的游荡。不需技能，不必努力，也没有痛苦。相反，每天每周制定计划，每月确立方向并每日为达成目标而努力，是要付出极大代价的。我们通常说明天开始，因此今天又给错过了。

今日事、今日毕，才是我们成功的本钱。

从今以后，我要借鉴别人成功的秘决。过去的是非成败，我全不计较，只抱定信念，相信明天会更好。

面对黎明，我不再茫然。过去、我很少相信自己，所以无论制定什么样的目标，大的还是小的，有时看起来不过是可笑的。总想等着有那么一天时来运转，可是不知，机会只是在行动中。

当我筋疲力尽时，要抵制回家的诱惑。再试一次，我要为明天的成功播种，在别人停滞不前时，我要继续拚搏，终有一天我会丰收的。

**月份工作总结篇五**

今天学校要求我们交20xx年12月份的教学工作总结，我花一个多小时把一年的工作进行了梳理，撰写了工作总结，并把它上传到网上，希望和朋友们共享。

爱因斯坦的相对论适用于任何领域，比如时间。当一个人孤独存世时，一日如三秋；当一个人专注于某事时，三秋如一日。虽然在学校的教育教学工作中我谈不上专注，但仍感觉时间飞快，一晃，已到12月。心惶惶，但幸仍可终日。

多媒体投影仪仍在维修中，损坏、维修至今已2月余了，非常痛恨厂家及维修方的不作为，课难上，学生学的吃力，老师教的吃力，今天公开课，把他们带到隔壁班的教室，他们看到多媒体图像，都在哇哇赞叹，心里感觉怪怪的，想，原本你们也可以这样幸福的。 听了2堂公开课，一堂是上海教研员老师上的，一堂是安阳实小的胡利盛老师上的，领略了名师风采，虽然以我的水平。教学工作总结还很难从他们身上汲取到多少，但总觉得心里有东西在荡漾，特别是，两位男语文老师在课堂上展示的独特魅力，让我有所感悟，他们诠释了男老师的风采，我从他们身上学到了，男语文老师，特别是小学男语文老师，对课堂肢体语言的把握和独特的引导魅力和语言爆发力。

班主任德育工作是教育内容里最繁琐、最千头万绪的一件事，作为一个班主任在这方面所花的心思绝对不会比教学少。我个人感觉，一切德育为先，只要德上来了，所谓智、体、美、劳都不是问题，德，很可能是个人发展的心理动因。我在教学工作总结方面，是失败的，经验不足，缺乏心理学素养，缺少系统的管理办法，缺少耐心。今后努力学习，改正缺点，希望能实现自己的德育价值观---一切德为先。

金校长让我和陈瑶瑶老师负责组织建设学校学生文学社，经过一段时间的努力，终于出现了一点苗头，在校领导和班主任老师的支持下，文学社的人员、理事干部基本确立了下来，下阶段工作是着手召开成立大会，布置文学社专栏，组织各期培训和为出刊做准备。 其实还是非常感谢领导的，我感觉年轻人的世界，不止狭隘于教育和教学，应尝试教育领域内的其他事情，这样才能在生活和工作中积累经验直至融会贯通。我是有决心把这个学生团体弄起来、弄好的。

更多总结，请登陆阅读。

**月份工作总结篇六**

在6月份的安全生产中，我队以科学发展和“安全发展”“安全零事故”理念为指导，认真贯彻落实“安全第一，预防为主，综合治理”的方针，坚持隐患的落实与治理，确保矿上的运输安全与效率。

6月份主要的工作有：

利用周一、周三学习时间，认真贯彻落实矿各项会议安排及领导讲话精神，切实加强了全队干部职工自身业务和安全知识学习，在加强全队干群思想修养和道德规范上下功夫，提境界、强业务、保安全。通过学习河南煤矿“安全零理念”的管理模式，进行了“不违章从我做起”的安全教育活动，大力推进安全文化建设，营造良好的安全生产氛围，使职工的文明程度显著提高、行为进一步得到规范。

本月我队加大了对“手指口述、岗位描述”的抽查与考核力度，每个班前都坚持抽查3名员工。对每个员工的的情况进行详细的记录并纳入工分考核，有不过关的第二天继续抽查，绝不放过任何一个不过关的人员。经过这段时间来的努力，现在每个职工基本上都能够把“手指口述”工作法贯彻到实际工作中。

今年，集团公司开展了“争树增提”竞赛活动。6月份，我队再一次认真学习和贯彻了该活动的精神，进一步推进“作风转变”和“风气塑造”.搞好宣传工作，要求广大职工在实际工作中，找差距、找不足。对于队伍工分分配问题，重新定位，重新分配，做到“公平、公正、公开”.

本月着重落实隐患的排查与治理，加强矿井机电和提升运输管理，充分利用日检、月检时间，严格检修质量，减少故障误时，确保了矿井正常生产。我队严格按照国家有关规定，对机电设备进行日检、月检，保证检修时间，指定专人负责，严格检修质量验收标准，强化设备使用、回收和维修管理，确保设备处于完好状态，杜绝了“拼设备”带病运转现象，故障误时明显减少。矿井提升运输管理方面，严格落实了各种安全防护设施，强化监督管理，坚持正常使用，提高设备的运行效率，并做好生产环节协调工作。

7月份工作安排：

1、继续在深化职工安全教育上下功夫。安全工作只有起点，没有终点，一时一刻也不能放松。随安全周期的拉长，要时刻防范麻痹松懈意识在职工思想中滋生。从安全理论和企业文化的高度来武装充实职工的头脑，使职工的思想境界上升到一个新的高度，提高按章作业的\'自觉性。

2、继续利用周一、周三的培训学习时间，加大对职工安全与纪律的整顿，特别是对地面纪律的整顿，杜绝空岗、脱岗、串岗、盗窃行为的发生。

3、搞好歌唱比赛活动。抓好“争树增提”竞赛活动的进一步学习与落实，加大宣传力度，务求每个职工都能时刻接受该活动的信息，并参与到该活动中来。

总的来说，本月我队无论是在安全生产还是职工思想教育工作方面都取得了令人满意的成绩。虽然在某些方面还存在着或多或少的一些问题，但是我相信在今后的工作和教育中必定能克服各种各样的困难，在各方面逐渐改善。要在安全管理上下功夫，在制度上加强管理落实，落实必须要有执行力，为矿上打造一个更好更完美的运输团队而努力奋斗。

**月份工作总结篇七**

八月份，我公司在市委市政府、市安监局的领导下，继续深入开展\"打非治违\"专项整治活动。现将活动开展情况总结如下：

八月初，公司召开安全例会，进一步强调了防汛工作的重要性和紧迫性，再一次对防汛工作提出严格要求。加强对各单位防汛物资备品、车辆、应急演练等情况的检查，严厉打击擅自挪用防汛物资的行为。对各单位领导带班值班情况进行抽查，发现领导不带班、值班人员缺岗、空岗的严厉处罚。本月，公司在每次大雨来临之前都下发\"防洪预警通知\"到各单位，要求严格落实各项防汛准备工作，确保安全度汛。

\"7.17\"、\"8.14\"两起硫化氢中毒事故，给公司全体人员敲响警钟，严厉打击受限空间作业违规行为刻不容缓。根据8月x日，市安监局硫化氢中毒事故现场会上崔津渡常务副市长、何树山副市长提出的对涉及到的受限空间作业进行全面梳理，认真排查的工作要求，铁路集团立即制定《铁路集团防止硫化氢中毒专项整治方案》，并对所属各单位、各区域进行严密排查梳理，凡涉及到受限空间作业的，外包项目重点检查分包方资质是否合格，自营项目重点检查是否配备了气体检测仪器和防毒面具等安全防护装备，是否有专职安全管理人员现场盯控等，通过全过程的督促检查，确保了各项防范措施的有效落实。

为防范高温中暑和雷击现象，各单位都调整了高温作业时间，为作业人员发放藿香正气水、风油精、蚊不叮和绿豆等防暑降温药品、食品，加强对宿舍、食堂等环境卫生检查，严把食品采购关，防止食用变质食品。要求打雷天气关闭好门窗，减少外出，必须外出的，避免使用手机。加强对用电设备进行遥测检查，防止出现私拉乱接线路行为，确保夏季用电安全。

本月，公司各单位认真检查特殊工种作业人员、机械设备操作人员、道口工等各类作业人员持证上岗情况，未发现无证上岗行为，证件均在有效期内。并组织对三类人员进行安全考核，提高管理水平。加强对分包队伍安全管理，落实好安全技术交底、签订安全协议、进行班前教育等各项安全保证措施，加强对作业人员安全教育，严厉打击违章指挥、违规操作和违反劳动纪律等行为。

加强对工程项目安全监管，重点查找防高空坠落、物体打击、机械伤害、触电、坍塌等的安全防护措施是否落实到位，现场物料堆放、管线铺设等是否能严格执行标准要求，工作环境是否安全，各项安全管理制度和操作规程是否齐全、作业人员是否能正确使用劳动防护用品、食品卫生是否安全等内容，对发现的问题隐患，制定整改方案、落实好责任人、时限和资金保障，逐项进行整改，保证环境、职业健康安全运行。

重点检查各维修工区标准化作业的执行情况，巡道工是否能够坚持做好雨季\"三巡\"，道口工是否坚守岗位、坚持瞭望，做好交接班工作，确保铁路道口畅通。是否定期开展技术比武和技能演练，提高技术水平和业务素质。维修工区，是否能在雨季汛期、暑期增加添乘检查频次，维持好维修秩序，保证人民群众出行安全。通过检查，各维修工区都改善了自己的不足，保证了维修线路的安全运营。

八月份以来，公司累计组成\"打非治违\"检查组39个，检查人员150余人，检查基层32处，打击非法、违法，治理纠正违章违规行为276件，其中作业规程不完善、缺乏针对性和可操作性，以及现场管理混乱、违章操作、违章指挥和违反劳动纪律的行为221件，作业环境、劳动防护用品不符合规定的55件，已全部整改完毕。保证了公司安全生产秩序的稳定，为后续安全工作的开展奠定了扎实的基础。

**月份工作总结篇八**

进入公司已有一个月，回顾这一个月来的工作，在公司领导及各位同事的支持与帮助下，按照公司的要求，认真完成各项工作。通过这段时间的学习与工作，在以往的工作模式上有了新的改进，工作方式也有了较大的变化，现将一个月来的工作情况做简要总结：

一、认真完成日常工作，努力提高自身的能力。作为公司的销售人员，深刻地认识到肩负的重任，因此，在做好日常工作的基础上，还要不断吸取新的知识，完善自身的知识结构，针对自己的薄弱环节有的放失；同时向销售业绩高的同事学习成功经验，以提高自身的能力，为今后的工作打下更牢固的基础。加强自身学习，加快工作节奏，提高工作效率，力求周全、准确，避免疏漏和差错。

二、爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。公司秉着“精诚至上，服务为先”的理念不停的在进步和完善，而自己的学识、能力和阅历与其都有一定的距离，所以必须加强自身的学习，以正确的态度对待各项工作任务。积极提高自身各项素质，争取工作的主动性，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

三、存在的问题和今后努力方向。工作中存在一些问题和不足，主要表现在：第一，由于对业务的不熟悉，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高；第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位；第三，自己的理论水平还跟不上公司工作的要求。在下接下来的工作中，应认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，努力贡献自己的力量。在新的一年即将来临之际，也意味着新目标的开始，我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面，努力学习房产专业知识和相关工作常识；第二，本着实事求是的原则，尽心尽责完成各项工作，真正做好每个客户都喜欢的置业顾问，努力做好一名优秀的销售人员；第三，自身工作作风建设，团结一致，勤奋工作，形成良好的工作氛围。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

四、回顾一个月来的点点滴滴，工作的过程中，我还需要更加积极主动；这得益于和领导，前辈的交流，我真正感受到了领导的关怀和期望，同时也佩服他们渊博的知识和丰富的实践经验。同时我也衷心期待领导和前辈能够多多在工作上指导我，在思想上帮助我，我会尽力为公司的进一步发展和壮大发挥自己应有的作用。

最后，再次衷心的感谢身边的每一位领导及同事，有了你们这样好的领导，好同事，在这样的一个优秀的集体里，我相信我们的公司明天会更好！在这片热土上，我们将收获无限的希望！

**月份工作总结篇九**

10月份的时间很快的就过去了,对我来说10月份是我收获最大的月份，无论是从工作上还是心态上,这样对我以后的道路也有很好的方向，通过10月份对竞价岗位的深层学习及分析，把一些以前没有窜连的知识结合到一块，深深的能感觉到想做好一件事情，不是光靠想能做好的，竞价的工作不单单只是价格方面的调整，想做细，做精，只有通过不断的总结，不断的用数据说话，才能剖析到最精贵的东西，在接下来的日子里我会学着利用各种有效方法，来做好竞价工作，做精这门工作。下面来总结下10月份工作情况,10月份完成以下工作情况：

1.完善各类报表分析渠道,明确分析方向，从数据中找问题，分析问题

2.搭建新妇科站竞价账户工作，主要以五大病种，主流关键词为主，目前账户基本搭建已

经完成，关键词在650左右，后续在扩充关键词。

3.主要拓展妇科症状关键词，计划架构目前已经搭建完成，白带异常内容已经加入完毕，

后续进行剩下内容，及监测，观察工作，这也是提高对话量的重点；

4.日常调整妇科账户创意，质量度，价格工作，保证关键词的排位及展现位，从数据中分

析效果等，根据数据做出相应调整；

5.日常报表统计工作，做好数据统计，方便日常分析资料的准备；

鉴于目前互联网上民营医院的频繁崛起，医疗行业的竞争已经到了一个新的高度，怎么从文章上，专题上，创意上更吸引患者的眼球也是一个营销的点，目前鉴于咱们的所有网站基本都是偏偏一律的文章，没有一些特别漂亮及权威的专题页去抓患者的眼球，目前众多企业都是从病种的`专业去吸引读者眼球，提高患者阅读文章的体验度，这也是咱们目前缺少的环节。

鉴于妇科方面10月份的消费，对话量，到诊数据情况，下面对11月份的工作进行以下规划及目标分解:

10月份fk每天对话在25个，fuke每天对话在12个，11月份估算fk每天对话在35个之间，fuke每天对话在20个之间；11月份百度规划方案见下面步骤。

消费上去了，但是从对话量上不是极其明显，在11月份关闭一些点击量比较高，效果比较差的关键词，账户消费每天控制在4000以内，下面是老账户内一些计划的调整方案：（1）宫颈糜烂：

调整方案：在维持10月份投放资金的基础来运作宫颈糜烂这个病种，每天投放资金在800以内，维持原先转化率比较高的关键词（宫颈糜烂用什么药，引起宫颈糜烂的原因，宫颈糜烂，宫颈糜烂治疗等），加强该病种症状引起的长尾关键词的拓展，例如：白带增多怎么回事，酸、腹痛、腹部坠胀感等等症状关键词，利用新妇科账户把这些到诊率较高的关键词占据百度左侧1-3名，每周根据数据情况进行改善。（2）子宫肌瘤：

调整方案：子宫肌瘤病种在各个月份相对于各个病种对话量，到诊方面都是比较不错的，维持原先转化率较高的关键词（子宫肌瘤吃什么药好，子宫肌瘤症状，子宫肌瘤，子宫肌瘤多大需要手术等），10月份每天消费资金在500元左右，11月份利用新妇科账户把这些到诊率较高的关键词占据百度左侧1-3名，每周根据数据情况进行改善。（3）卵巢囊肿：

10月份竞价账户消费14481元，网络到诊24人，比9月份少1人，9月份人均成本在776元，10月份人均成本在603元，9月份对话24个，10月份对话30个，比9月份多了6个，每周消费3620元左右到诊6人，经过三个月数据的统计，可见卵巢囊肿是一个人均成本比较高的病种，需要重点调节的计划。

调整方案：进行卵巢囊肿计划的统计工作，消费较高的关键词停止投放，只留定义，症状，治疗，病因类关键词，每天消费控制在400以内，根据每周情况在进一步改善。（4）人流：

10月份竞价账户消费20xx元，网络到诊48人，比9月份多了1个，9月份对话12个，10月份对话13个，差异不大，每周消费500元左右到诊10人左右，10月份比9月份消费多了1200元的基础上，到诊，对话变化几乎没有，可见人流方面的来诊都是冲着天津xx医院的品牌而来，到诊相对稳定。

调整方案：从数据方面得知人流是各大病种里消费最低，到诊很高的病种，通过关键词渠道分析看出人流方面到诊基本都是从品牌关键词得来，如：天津xx医院，xx，天津最好的妇科医院，天津妇科医院哪家好，天津妇科医院等；鉴于目前情况，在保持现有方式前提下，建议把人流专题页面设计的醒目些，更具有引导性，通过站内专题的引导看是否有到诊量的提升。（5）外阴白斑：

10月份消费3423元，网络到诊18人，比9月份多了4人，9月份对话20个，10月份对话15个，比9月份少5个，每周消费856元左右到诊3-4人，10月份在对话比9月份少5个的情况下，到诊确多出4人，可见外阴白斑的患者也是通过自然流量来的比较多，也是竞价方面关键词做的不准确的表现。

10月份账户消费18094.元，网络到诊29人，比9月份少了1人，每周消费4524左右到诊7-8人，9月份对话9人，10月份对话15人。

9月份账户每周消费1755元，网络到诊24人，比9月份多了17人，每周消费438元左右，每周到诊6人，效果较好。

10点可排在首位；

2.新妇科账户以直接投放xx医院关键词为主，时间段投放同上；由于调节方面存在人员

安排问题，随个人情况而调节；

医院站群迫在眉睫11月份必须要上，由于优化一个网站还有一个过程，迟迟不上线

只能导致项目的落后，目前464xx医院站群信息如下：pr2快照：10月30日，近一天收录51，百度收录3430，反向链接1390，希望这方面的工作早日提到具体日程，排期等。

以上是根据9，10月份数据的变化，进行百度竞价11月份调整的方案，由于10月份是竞价各个方面步入正轨的一个月份，各方面的数据也逐步形成流程，11月份才真是真刀真枪实干的一个月份，希望上层方面能有关于网络部整体方面业绩的激励方案，真正全网络部动员起来，融入到一个团队，踏踏实实的去做每一件事。

**月份工作总结篇十**

因我班幼儿年龄较小,对人对事还没有形成一定的定律,做什么事都是随心所欲,不受约束。因此我班将9月份的工作重点放在了对幼儿的一日常规培养上。通过《找朋友》《我是好孩子》等游戏活动,让本站幼儿认识了自己的毛巾、杯子、椅子;游戏《请你跟我这样做》等则初步培养了幼儿听指令活动的习惯;儿歌《好朋友》等让幼儿初步知道了该如何去与小朋友相处。《我是好宝宝》《我最棒》等活动则教育了幼儿要做个有礼貌的好孩子,激发了幼儿的自信心。

另通过不断的反复的训练,让幼儿熟知了各个活动环节的音乐节奏,当不同音乐响起时,知道了该如何去做;与此同时,我们还将幼儿园的教育理念贯彻落实到了我们的一日教学活动中。首先是将字卡溶入贯穿至了整个活动之中,通过加强幼儿对字型字音的熟悉,从而巩固了幼儿对字词本身的记忆,丰富了幼儿的词汇量的。另几乎所有的活动都以游戏形式进行,让幼儿在游戏中学,学中玩,寓教于乐,激发幼儿对学习的兴趣。

二、卫生保健方面

为了确保班上每一位宝宝的身体健康,我班三位老师分工合作,相互配合,严格执行幼儿园的各项规章制度,对班级卫生做到了一日一小扫,每星期一大扫。幼儿的口杯、毛巾坚持每天放学后用消毒水浸泡半小时,清洗干净后再放消毒柜消毒。饭后擦嘴的毛巾更是做到了用一次消毒一次。玩具每星期五消毒一次,班上每晚坚持开紫外线消毒灯消毒2小时。幼儿的被子每两星期带回家翻洗晾晒一次。确保了班级的干净整洁,为幼儿营造了一个温馨舒适的学习、游戏环境。

三、家园联系方面

开学第一个星期,为了让家长更加安心,我们坚持每天都给坐车的宝宝家去电话,及时向她们反馈宝宝一日在园情况。亲自接送的家长,我们也是利用晚上来接宝宝的时间,及时向家长汇报宝宝一日在园表现。待家长和宝宝的情绪逐渐稳定后,我们则改为不定时的进行电访。同时每周都会按时发放《家园联系手册》,反馈宝宝一周在园表现。如当天宝宝在园有什么特别的表现,我们也会写上一张小便条放在书包带回家,便于家长了解,做到真正的家园共育。 在下一个月里,我班需要进一步加强的是:对宝宝的安全教育工作,从各方面提高宝宝的自我防患意识。同时也要继续加强对幼儿的常规培养。

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