# 月工作总结模板1000字

来源：网络 作者：烟雨蒙蒙 更新时间：2025-04-14

*月工作总结模板1000字十篇个人的发展要讲长远的职业规划，对于一个不断发展壮大，人员不断增加的企业和组织来说，计划显得尤为迫切。那么关于月工作总结模板该怎么写呢？下面是小编为大家整理的月工作总结模板1000字十篇，希望对您有所帮助。欢迎大家...*

月工作总结模板1000字十篇

个人的发展要讲长远的职业规划，对于一个不断发展壮大，人员不断增加的企业和组织来说，计划显得尤为迫切。那么关于月工作总结模板该怎么写呢？下面是小编为大家整理的月工作总结模板1000字十篇，希望对您有所帮助。欢迎大家阅读参考学习!

★ 餐厅服务员月工作总结5篇范文★

★ 工作总结范文模板大全★

★ 招聘专员月度工作总结范文★

★ 行政个人月度工作总结范文五篇★

★ 月度个人工作总结ppt模板★

**月工作总结模板1**

\_\_\_月份已经过去，在这一个月的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年\_\_\_月一号来到劲霸男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一齐寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。此刻我逐渐能够清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习劲霸男装品牌知识和积累经验的同时，自己的潜力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一

个很好的解决方法。在与客人的沟透过程中，过分的依靠和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个\_\_\_\_\_\_，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的职责心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和推荐，把我的销售潜力提高到一个新的档次。。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体状况分解到每周，每日;以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

**月工作总结模板2**

一个月时间就这样很快的结束了，回顾自己这月以来的工作，能够说是有很多的地方值得去回忆。作为一名\_\_\_(职位)，我要做的工作有很多，但是我始终觉得说起来也挺小事情的，这些小事都在我不断的工作中逐渐的去解决，自己的工作潜力也得到了很大的提高，较好地完成了各项工作任务。总结起来，主要有以下六个方面：

一、加强学习，不断提高业务素质

虚心的向同事学习，经常利用网络工具和同岗位的同事交流心得，逐步的完善自我。在工作中，时时处处以领导和优秀同事为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终持续了谦虚谨慎勤奋好学的用心态度，综合潜力显著提高。

二、严以律己，树立良好形象

严格遵守办公室的各项规章制度，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点，毫无怨言。领导下达了指令，会想方设法去完成。听从领导、服从分配，对于领导和办公室安排的每一份工作，不论大小，都高度重视，总是尽职尽责、认认真真地去完成，从不计较个人得失、打折扣、讲条件。经常自省自励，开展批评与自我批评，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了办公室工作人员的良好形象。

三、用心工作，完成各项任务

九月份有个中秋节，对于我们服务行业来讲，凡是节假日对我们的营业都有极大的冲击力。所以在节日来临之前，务必把各项工作的相关事宜一切准备妥当。按照领导的安排，认真做好各类文件、通知、打印、校对以及传达工作;全方位为领导搞好服务，常请示、勤汇报，努力做好参谋助手，为整个办公室工作有条不紊的开展发挥了用心作用。同时，经常深入基层调查研究，了解员工思想动态，为领导科学决策带给了可靠依据。

四、加强注重细节工作态度，加强语言功底，消除紧张心理

\_\_工作，细心极其的关键。比如下一份文，我也会琢磨，但是会因为紧张让大脑产生短路，这种表现就像潘总说的一句话是缺乏运筹帷幄的处事潜力，急了就乱了。但是她说这种潜力也与经验有关，经历多了，自然也会有所提高的。

五、人事管理方面

相对来讲，我们人事工作还存在很大需要改善的地方。这个月出现了一个严重的问题就是总公司已经下文要做好留人计划方案这项工作，即“与员工谈话”，但是还没落实好，有些部门做了，但是也没按要求做，由此可见这件事并未引起管理人员的高度重视，员工思想我们都没了解好，我们谈何留人。这几个月基本上是新进与离职的人员不相上下，本月是离职人数大于新进。从那里面能够看出做了解员工思想工作的重要性。其中这工作没完成有极大方面的原因是我没做好督查工作，这是我工作失职的表现。这件事体现了我的执行力不够强，在以后的工作中我要加强这方面的潜力。

六、个人方面的事情

这个月我的激情感觉不是很高涨。领导吩咐做的事情，也做了，和同事们相处感觉也挺好的，觉得跟他们比以前都更熟了。但是我却发现自己在待人接物方面没有了刚开始的那种耐性，见面我也笑呵呵的，但是我自己觉得有点假了。我找过原因，可能真的是因为从校园出来工作这个过渡期做得不够好，产生了工作疲惫综合症。我总有自己还是个孩子的感觉，有很多事情是关乎到人情世故的东西，我觉得处理这些事情很累，也不懂得怎样样才能做好，真的很困惑，以致越来越没激情。

工作中虽然取得了必须成绩，但仍然存在着一些问题和不足，今后，我要一如既往地向领导们学习，发扬优点、克服不足，与时俱进，用心进取，力争使自己的专业素质和业务水平在较短的时间内再上新台阶!

**月工作总结模板3**

回顾这个月的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将月工作总结如下：

一、主要工作状况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的十六大精神，用心参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“三个代表”要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，透过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人\_\_服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、加强业务学习，提高工作潜力，努力开展实施工作计划，做好本职工作。

重视学习业务知识，用心利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务潜力。紧紧围绕本职工作的重点，用心学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，用心进取。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，持续良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等超多的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展带给了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了必须成绩。

二、存在不足

一是政治理论学习虽有必须的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作潜力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、今后努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作。

**月工作总结模板4**

一、\_月份和\_月份的工作总结

1•\_月份的销售业绩不是很理想，总任务是50万，去年同期完成了39、7万，今年完成了22、8万，完成总任务和去年同期任务的40%多，其中餐饮占33%，流通占42%，商超(主要以bc类店为主)占15%，\_月份总任务是50万，去年同期完成40万，今年完成36万，完成总任务的70%，去年同期的90%，其中餐饮占30%，流通占55%，商超占15%，\_月份的销售额在\_月份的基础上上升了32%，应对如此不理想的销售额，本人也感觉到惭愧。

2•引起销售额不理想的因素有以下几点

a•大气候大环境影响。

今年经济不景气，居\_\_的消费潜力下降，购买力下滑

b•今年有个润4月，因为结婚和做寿一般都不会选在润4月，所以餐饮个性淡。

c•低价位的竞品对市场的冲击相当大，比如江西洪门150g鸡蛋干，到岸价98元一件，润成单独生产了150g鸡蛋干到岸价125元一件。

3•应对销量不好状况下，本人在6月份对工作重心作出了适当的调整，在地级市健全客户，(如已开南充的许期兵，遂宁的王治富)在县级市场经销商未覆盖的地方开客户(叙永的李敏，营山王总等)，要求有渠道的流通经销商开拓bc卖场，此刻已经有宜宾黄小平，绵阳马明春，蓬安周静，西昌叶飞等，以此扩大销售渠道，并且取得了比较理想的效果

二、关于公司产品的推荐

1、期望稳定产品质量。在宜宾客户张祖付处，150g鸡蛋干背面几乎完全发白，当时已经发照片给李筠，散装鸡蛋干打开里面有许多飞虫，由于本人的照相设备有限，没有中央电视台拍动物世界那么清楚，无法拍，所以没用发给李筠

2、期望提高产品品牌知名度。我们豆腐干的质量客户反映很好，并不亚余同行业的产品，包括南溪豆腐干，但是我们的品牌知名度却不高，就像一只好的球队没有好的前锋临门一脚定乾坤，不明白公司目前到底是扩张还是收缩，如果扩张肯定是要在品牌上下功夫，当然投入费用比较大，如果收缩，公司的市场前景是何出路，这是个比较纠结的问题

三、\_月份工作计划

1、全面开发新客户，将销售网络全面铺开，个性是三级市场。

2、维护老客户，关注老客户的销售状况，增加单品，提高销售额。

3、认真做好市场维护，抵制竞品。

旺季即将来临，个性是餐饮产品已经走出低谷，本人将全力将销售中心持续在餐饮客户上，然后紧抓流通和商超客户，努力完成公司下达的各项任务。

**月工作总结模板5**

\_\_\_\_年\_\_月\_\_日，荥经县公共资源交易服务中心召开\_月工作总结报告会。会议资料如下：

一是分析\_月荥经县公共资源服务交易服务中心交易状况：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。

二是对公共资源交易服务中心近段时间的运行分析，指出，虽然近期中心工作取得了必须的工作成绩，但在工作中仍然存在一些问题，主要表此刻：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。

三是对\_\_月工作重点进行了安排部署：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，个性是灾后重建项目，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，到达方便、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。

我自20\_\_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。

四、责任重于泰山。

一定要有责任心，事情才能做到位。爱因斯坦说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。而一个人要对一件事全力以赴，那他必须要有责任心，心中有责，做事才能负责，才能竭尽全力。而只要做事者竭尽全力，再难的事情也有解决的办法，世上无难事只怕有心人嘛。在我看来生产部是公司的源头，更要做好，管窖人员更要有责任感，才能更好的为公司为自己创造利益。

综上所述，我对接下来的工作做一个初步规划：

1、我将每天以一个好心态来面对我的工作。将生活情绪撤离工作，不能让私人情绪影响工作。

2、在学习生活中，不骄傲不自满，随时学习，随时充实自己。以一个谦逊的自己面对以后的工作学习。

3、我要做到更好的与人合作，无论是生产部还是行政部都少不了分工合作，在合作中与人形成更好的合作默契，追求更高的效率。

4、在任何时候，做任何事，都要全心全力，认真负责。无论是谁交代的任务、工作，不接则已，接了就要全心全责。以整个心去做事，才能做得更好更优秀。

以上就是我对自己一个月来的工作所做的心得总结，在以后的工作中，我一定还会学到更多的东西，会有更多的心得与感悟，我一定会好好工作，已公司工作为首要，鞠躬尽瘁。

首先感谢校领导对我的信任，让我担任初一的班主任。我深知班主任工作在学校教育活动中有着举足轻重的作用。这一个月以来，我不断向老班主任学习，尽量把班级管理工作做好。下面，我简单说下开学以来的工作情况：

一、抓好班级常规管理，培养良好班风

抓班风，要从每一处细节入手，所以我从军训开始，根据中学生守则，强调并引导学生学习学校的日常行为规范，并制定了我们一(2)的班级规定，要求学生严格按照学校及班级的规定去要求自己，在穿着、仪容仪表、文明礼貌、就餐，住宿，行为习惯、课堂和宿舍纪律、做操、打扫卫生等方面严格要求自己。进入横中，对于初一新生来说，既新鲜又陌生。几乎在学校里的每一件事，大概几点做什么事情，甚至每一个细节，我都会告诉并指导他们。比如：就餐后怎样清理餐桌。在宿舍里，物品该如何摆放。到班后，读书以及上课的坐姿。打扫卫生应该打扫到什么样的程等等。作为班主任，每天都尽早到班，早饭后去检查宿舍情况，再去班级查看卫生等一系列情况，遇到问题及时处理。通过这一个月的管理和监督，感觉到学生已经渐渐适应了初中生活，已经形成了比较好的班级风气。

二、培养并发挥班干部的作用

建设一个和谐上进的班级，需要全班学生的共同参与，其中班干部的选拔尤为重要。俗话说：火车跑得快，全靠车头带。班干部正是这种角色的最好演绎，他们班主任与学生之间具有桥梁的作用。所以，我根据他们直升表的信息以及观察，在军训时就先安排好座位，选定了班干部，课代表，小组长，桌长，舍长等。通过开班干部管理会议，告诉他们每个人的职责是什么，具体应该怎样去实施，遇到问题该怎样处理等。在班上和学生说，哪怕小到小组长，在老师眼里你都是班里的干部，班级的管理者。这样也是希望每个人都有份责任，因为班级是每一个人的共同努力，缺一不可。当然在管理中也测定能够遇到过困难，一开始，有些宿舍晚上总是说话，我就让每个成员都写了总结，并在班会课上做了保证，并要求每个舍长将宿舍的情况每天记载交给老师看，遇到情况，及时处理。通过这样，发现宿舍的纪律情况明显好了。当然我都尽量在班级上表扬班干部，私下去指出他们的不足，来树立班干部的威信。同时也会让一些班干部定时的给我回馈一些班级的信息，便于我更好的了解学生并管理他们。

三、和学生一起经历，增强班级凝聚力和感情

新学期的九月，每年都有很多活动，我尽量抓住这个机会，和学生一起把班级活动搞好。比如，黑板报，一开始我就说相信他们，放手让学生去完成，只是在他们的过程中给予建议和指导。还有在艺术节活动中，让全班一起参加，全班一起练习，不仅增加了学生之间的情感，其实也是让他们感受到集体的力量。在这样的一些活动中，如果他们做的不好，我经常会鼓励他们，下次每个人再努力会更好的，也会表扬他们为班级做出贡献的每一个人。目的就是想通过一些具体的活动，增强班级的你凝聚力。

四、做好学生思想工作，努力创造好的学习氛围

初一的学生对初中生活还不能完全适应，很多同学由于学习内容的加深、增多，产生了畏难心理，成绩起伏不定，对学习会失去信心。所以我常常利用他们七点之前，班会或其他的时间找学生谈心，了解他们在小学里德状况和水平，以及现在的学习状态及思想动态，尤其在打练习之后，或帮他们分析进步或腿部的原因，告诉他们一些好的学习方法，让每一个人树立学习目标及学习榜样。另一方面，我主动与各任课教师进行交流，不仅了解学生各学科的学习状况，还将学生方面的信息传递给他们，强调主课的重要性，要全面均衡的发展。对于班干部，更要提醒他们，只有把自己的学习管理好，才能去管理别人，给别人树立榜样。

班级管理是一项长期而又复杂的工作，需要不断地摸索和不断地改进，不可能一朝一夕就有大的成效，关键在于坚持、坚持和再坚持。不过我还会在今后的工作中继续努力、虚心求教。因为我相信只要坚持不懈的耕耘，肯定会有收获的一天。

今秋我主动申请到凉水小学支教，担任三年级(1)班的语文教学教学和班主任工作。转眼间已经有一个月的时间了。在这一个月的工作中，始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立以学生为主体，以培养学生主动发展为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

一、政治思想方面

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记……迅速完成初中教师向小学教师的角色转变，从思想上尽快适应小学教学方法，用最短的时间熟悉新的工作环境，和新的教学对象。

二、教育教学方面

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

5、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作惯彻到对学生的学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

6、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

7、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、班级管理方面

1、制定班级班规，主抓学生日常行为习惯的养成。

2、选定班干部，建立班委会。

3、了解学生情况，用最短的时间认识全班学生。

4、布置踢毽比赛。

四、工作考勤方面

我热爱自己的事业，从不因为个人的私事耽误工作的时间。并积极运用有效的工作时间做好自己分内的工作。在工作上，我严格要求自己，工作实干，并能完成学校给予的各项任务，为提高自身的素质，平时，经常查阅有关教学资料。同时经常在课外与学生联系，时时关心他们，当然在教学工作中存在着一些不足的地方，须在以后进一步的努力。

总而言之，现在社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天作出自己奉献。

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：

一、工作内容

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。

二、工作收获

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。

三、工作不足

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。

四、计划

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。

在即将过去的\_月，我在公司领导和搭档的关怀协助下，顺利完成了相应的作业，现对\_月的作业做一个总结。

一、在实践中学习，尽力适应作业。

\_月，我从事前台招待作业，招待人员是展示公司形象的第一人，在作业中，我严厉依照公司要求，热心对待每一位来访客户，并指引到相关办公室，为领导供给了便利，也为客户供给了便利。这是我结业之后的第一份作业，作为一个新人，刚参加公司，我对公司的运作形式和作业流程都很生疏，多亏了领导和搭档们的耐性辅导和协助，让我在较短的时刻内了解了前台的作业内容还有公司各个部门的功能地点。也让我很快的完成了从学生到职工的改变。

都说前台是公司对外形象的窗口，短短的两个月时刻也让我对这句话有了新的知道和领会。前台不是花瓶，一言一行都代表着公司，招待公司来访的客人要以礼相迎，接听和转接电话要情绪和蔼，对待不必要的电话和事物要学会回绝，处理公司的日常事务要仔细认真，对待搭档要谦善真挚。点点滴滴都要让我在作业中学习，在作业中行进，收获颇丰。

二、学习公司企业文明，提高自我。

参加到\_\_这个大集体中才真实领会到了天地人的精华，感触到了“战略驱动国际”的理念和“谋动全国”的标语的内在。我想这也是鼓励咱们每一位职工行进的动力，我从领导和搭档的敬业中感触到了这种文明，在这样好的作业气氛中，我也要以这样的标准来要求自己，以活跃的作业情绪投入到作业中，踏踏实实的做好自己的本职作业，及时发现作业中的缺乏，及时的和公司领导，搭档们进行交流，争夺把作业做好，做一个合格胜任的职工。这也是我今后作业尽力的方针。

三、拓宽自己的常识面，不断完善自己。

\_月的作业也让我产生了危机意识。发现作业和校园中的学习是有很大收支的，在讲义中学到的在作业中能够正好用得上，还有更多更生疏的常识要面临。所以单靠我现在把握的和对公司的了解是彻底不行的，我想今后的作业过程中不断充电，作业之余，学习文稿的排版及规划，具体的事务项目等等.。初入职场，难免会呈现一些小过失需求领导不断纠正，但前事之鉴，后事之师，这些阅历也让我不断老练，在处理各种问题时考虑得更全面，根绝相似事物的产生。

这段作业阅历让我学到了许多，感悟了许多，看到公司的成绩，我深感自豪，也会不断尽力提高自己的涵养和内在，补偿缺乏，在新的学习中总结经验，用谦善的情绪和丰满的热心做好我的本职作业，发挥自己的潜力更好的为公司的开展奉献自己的力气。

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