

推广月底工作总结报告 月底工作总结 (汇总9篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么,报告到底怎么写才合适呢?下面是小编为大家带来的报告的范文模板,希望能够帮到你哟!

推广月底工作总结报告 月底工作总结篇一

xx月份我在房地产低谷时期进入了这个行业。越是在这样艰难的市场环境下,越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人,到一个专业的置业顾问,在这短短的一个月的时间里,收获颇多,非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

工作在销售一线,感触最深的就是:保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质吧,良好的心态也包括很多方面。

1、控制情绪

我们每天工作在销售一线,面对形形色色的人和物,要学会控制好自己的情绪,不能将生活中的情绪带到工作中,以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

2、宽容

人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间,同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题,应该与人为善,宽大为怀,学会宽以待人。

3、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活；好好工作、好好生活。

推广月底工作总结报告 月底工作总结篇二

我店x月份人员配备不断增加，至此刻已有经纪人三名，文员一名。门头、电话安装都已到位，工作顺利展开[x]月份的销售业绩：实收佣金950元，成交租赁客户三家，已交二手房买卖订金3家，在九月中旬将陆续过户，合计订金额是__元佣金。其中一套买卖房屋是同王成谊合作，订金交付到__处，未统计在内，下月十号左右过户。目前，我店和有效房源22个，经纪人手中较准客户8位。

从上头的销售业绩上看，我们工作做的不是很好，销售的并不成功。可是长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。实力创造价值，活力成就未来，我相信经过这些日子的学习、实践，经纪人都累了积了不少的经验，只要我们共同努力去做就必须会有收获。

x月工作计划：

1、抓好培训。一切销售业绩起源于有一个好的销售人员，建立一个具有凝聚力、合作精神销售团队是企业的根本，所以在九月我将抓好培训，着眼根本，突出骨干、整体提高。

2、客户资源全面跟踪和开发。对于老客户要坚持联系，潜在客户要重点挖掘，舍得花精力，在拥有老客户的同时，不断

从各种渠道挖掘众多的客户。

3□x月我们的目标是最基本做到x元。把任务分解到每周、每日，分解到各个销售人员身上，每个经纪人总佣金定在5000元上。

推广月底工作总结报告 月底工作总结篇三

随着时间的流逝，时间到了xx-xx年，总结xx-xx年的工作以予在xx-xx年中更好的发现自己，完善自我。

- 1、每月跟“主办会计”进行帐务核对，发现差错及时查找，做到帐实相符
- 2、心态调整。其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”
- 3、外围退货的跟踪。

在这期间，我因在财务上做如下具体工作。

- 1、严格按照公司的管理制度进行资金的把关，杜绝浪费及不正常的开支。
- 2、出纳员支付(包括公、私借用)每一笔款项，不论金额大小均须总经理、财务经理、经办人签字。
- 3、必须建立健全现金日记帐，逐笔记载现金收付。每日核对现金库存，并填报当日现金流量表，做到日清月结、每日结算、帐款相符、定期盘点。
- 4、销售、维修配件的货款必须入账。

- 5、提取总公司销售奖励款和报销各项费用的现金必须入账。
- 6、当日有到款，必须当日开具收款收据。
- 7、月底及时与财务人员对帐。(帐实相符，帐帐相符)

7.1现金帐收支。

7.2工程部回款与已送未结.

7.3外围发货及到款。

知道了要做好出纳工作绝不可以用“轻松”来形容，绝非“雕虫小技”，它是经济工作的第一线，财务收支的关口，占有重要的地位。

1、作为一个合格的出纳，我必须具备以下的基本要求：

一、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。

二、学会制订本职岗位工作制度，发挥财务控制、监督的作用。。

三、出纳人员要恪守良好的职业道德。

四、出纳人员要有较强的安全意识，现金、票据、各种印鉴的保管。

五、很好的沟通能力。特别是银行等单位的外联沟通能力。

2、物流

作为公司物流部，及时准确的将货物高效率送达指定地点(顾客、经销商、专卖店)和外围退货的及时跟踪到位，做到完

善的物流服务。

同时，我要进行物流与财务知识的不断学习与实践，吸取xx-xx年遗憾与不足及收获的经验，来进一步完善自己的工作，这样才能更好的跟上公司发展步伐。学习前辈们的长处来发现自己，发展自己，及时的与他人沟通，建立良好的工作氛围。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的20xx年将在充实、喜悦、收获中度过。以我的座右铭“好好学习，天天向上”（善良）为准则。

在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢！

推广月底工作总结报告 月底工作总结篇四

制度要求：开具支票必须字迹工整、无连笔、不能修改等。这一个月来我填写的支票错了还真是不少，通过师傅在旁边教，我才终于把支票写完工整了，盖银行预留印鉴时也是一门技巧，印鉴重压象都会被银行退票，耽误工作。

出纳工作看似简单，做起来难，对出纳有那么一点点的认识成绩的取得离不开单位领导的耐心教诲和无形的身教，一个月的岗位实战练兵，知道了要作好出纳工作绝不可以用“轻松”来形容，它是经济工作的第一线，财务收支的关口，占有重要的地位。

作为一个合格的出纳，必须具备以下的基本要求：

- 1、学习、了解和掌握政策法规和公司制度
- 2、出纳人员要恪守良好的职业道德。
- 3、出纳人员要有较强的安全意识，保管好现金、有价证券、票据。
- 4、严格按照财务制度的要求，办理费用报销，现金、支票的收付业务。现金收付的，要当面点清金额，及时收回各站所工时费项目收入，并统计。对每个款项都开出收据；发票；将及时收回的现金存入银行，从无坐支现金。
- 5、日做好日常的现金记账及盘存工作，做到账实相符，防止现金盈亏。
- 6、员工外借借款无论金额多少，都须领导签字，批准并用借支单借款。
- 7、保管好支票及贵重物品、熟悉银行业务。

以上是我近一个月工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还应不懈的努力和拼搏，做好出纳工作。

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。

4、坚持财务手续，严格审核（凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付），对不符手续的凭证不付款。

1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

2、完成领导交付的其他工作。

一、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基储专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

二、对针对以上问题，今后的努力方向是：

加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

1、对每天收缴的物业费，物业券及其它收费正确无误登入电子台账。

2、每天更新业主缴费信息，做到台账正确显示每个业主交费，欠缴情况。

3、每天做好现金记账和银行存款账，结账盘存，做到账实

相符，月末做好银行对账工作。

4、统计每月，季度收缴率，及时上报领导。

5、坚持财务手续，严格审核每笔报销费用，报销单上必须有经手人及相关领导签字才能给予报销。

1、整理一期业主物业费欠缴名单，配合其它部门做好催缴工作。

2、整理一期业主欠缴信息，（欠缴原因大致有a□答应来交，但还没来□b□号码有误□c□在外地□d□房子需整改□e□未接房□f□丁子户）将信息归集分类。

3、将归集的业主信息配合其它部门更进，房子需整改的交于前台；号码有误的搜集更新；答应来交但未来的加强电话催缴；在外地的以节假日发短信问候业主，并提供对公账号；丁子户多是以各种理由如需出示物价局批文等拒交的，加强专业知识了解及沟通技巧说服其交纳。

总结：

物业管理公司出纳区别于其它行业同等职务工作职责，不仅对基本的财务工作做到精，细，准，还要做客户服务工作与催缴物业费，业主电话的接听，业主投诉及业主相关事宜的处理，都需要很强的专业知识与沟通能力，这要求在服务过程中不断提高自己与外界的沟通能力，同时公司内部各部门之间的沟通也非常重要，只有沟通好了，才能提高工作效率，完成工作目标。

推广月底工作总结报告 月底工作总结篇五

您好！

一、严格进行现金管理和结算，定期核对现金与各种帐目，发现现金金额不符等情况，做到及时汇报、及时处理。

二、坚持财务手续，严格审核结算，对不符手续的发票不付款。并及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。

三、不断提高安全意识，保管好现金、有价证券、票据和印鉴，同时严格财务保密制度，维护好个人安全和公司的利益不受损害。

四、积极配合迎接公司检查、审计、评估工作，准备所需财务相关材料，做好与银行及主管部门的沟通与协调工作，确保公司各种手续的顺利进行。

五、不断加强学习，熟练掌握电子核算技术，努力完善财务信息，及大提高了进出帐目效率，使自己的个人能力和素质都有了很大提高。

通过几个月来的努力学习和思考，对财务管理工作又有了很深刻的认识，尤其在总结的过程中，也发现自己以前工作很多不足的地方。比如：面对当前，以信息技术为基础的新的会计工作方式，缺乏学习的紧迫感和自觉性。理论基础及工作方法都要随着形势的发展，不断的更新、学习、调整和提高，所以我向领导申请转正。

20xx年，面对当前复杂多变的形势，我会不断增强大局观念，转变工作作风，提高工作质量和效率，积极配合领导和同事们把工作做得更好。并不断加强财务知识的学习，转变观念、完善自我，努力为公司的发展贡献更多的力量。

谢谢大家！

推广月底工作总结报告 月底工作总结篇六

一向以来，我很重视结合少年儿童的特点和兴趣开展各种中队活动，对每位队员进行思想道德教育。如：为了培养学生的好行为、好习惯，开展以“做人要有好形象”为主题的一系列中队活动。如：“敲门的礼节”、“怎样与人相处”、“如何打电话”“如何接待客人”等等。经过这些活动，使学生懂得形象的重要，懂得什么才是语言美、行为美、心灵美。又如为了培养学生团体精神，告诉学生“众人拾柴火焰高”的道理，利用本学期我校开展的秋季运动会；我中队开展“人人争为班集体尽一份力”的活动，不参赛的队员个个为比赛的队员加油鼓励。虽然，在这次校运会中，成绩不是很梦想，可是同学们表现出来的团结合作精神和团体荣誉感，让我很感动。

学校领导对少先队工作给予极大关注，在大队辅导员的领导下，我校的少先队工作开展得轰轰烈烈，我们五年(2)班的中队也不甘落后，进取响应。如：根据学校“流动红旗评比”活动资料，我中队开展了“比一比谁的卫生搞得最好”、“谁做值日最负责”等活动。又如：为了鼓励我班学生说好普通话，我中队也开展了“课文朗读比赛”“讲故事比赛”。另外我中队还开展了“人人争做好队员”的活动，许多队员都争着为班级打扫，为教室添色彩等。

“学习园地”是同学同学们增长知识，开阔视野的知识营，同时也为了发挥各队员的特长和爱好，在“园地”上展示他们的才华。我中队开展了轮流画黑板报的活动。每一月出一版，每版由几位队员负责，自从开展这项活动，队员们踊跃参加，有的设计排版，有的设计图画，有的画花边，有的抄写。

总之，一学期来，学生在学习和职责方面有了必须的认识在，各方面表现良好，但也有许多不足，有待进一步学习培养。可是我们五年(2)班的全体队会在学校领导的大力支持下，在

大队辅导员的领导下，取得更好的成绩的。

推广月底工作总结报告 月底工作总结篇七

时间过的飞快，又一个月已经过去了。上个月的销量并不理想，再这一个月里学到了许多，同时也犯了许多错误。再这里做一下总结希望批评指导！

一：主动积极——相信只有主动出击的人，才会有成功的机会。其实就这个月来说市场反映以及小会来人数并不乐观，但是我们并没有放弃。每个员工都出计献策在我的印象当中我们好象小会就没有少过三场的时候同时我也相信幸运是公平的只要你付出，就一定有公平的回报。

二：博取众长—，汲取众力——集思广义，人多点子多：我相信一点，一个人的能力总是有限的。在近两年的销售工作中，我发现一个很有感触的事就是每一次成功的会，很多时候是因为听取了大家的意见和点子，灵活的应用用。

三；不断更新，不断超越——不断成长，蓄势待发刀用久了会变钝，只有重新磨后，才会锋利再现。我们做为一个销售人员，如果不懂得随时提升自己，有一天我们也将从旧日所谓的辉煌中跌入低谷。对于我们来说及时的汲取新知识原素相当重要，我认为在工作中，用心去学是相当重要的。

与七组合作的那场会当中是我第一次听到黄影讲稿。有很多方试方法值得我们学习。这个月也得到了很多教训，失败不是偶然的，每一个环节的大意就会引发不堪设想的后果！

二；就是小会的细节工作做的并不好，大家的相互配合也不是很到位！

三；员工在大会开单前缺乏自信心，主要还是再小会细节做

的不到位！

以上就是这个月的工作总结，工作中难免会有很多困难，但我相信我们组会走好每一步努力的完成公司的销售计划！

推广月底工作总结报告 月底工作总结篇八

x月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，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。以下我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年x月x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，一起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。现在我逐渐可以清晰、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，自己的能力，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)，不能非常清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

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，对工作有高度的责任心，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建议，把我的销售能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情况分解到每周，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。

推广月底工作总结报告 月底工作总结篇九

在7月份杭州高级人才交流会上认识了杜总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和杜总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对化纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做

全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

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。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，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《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。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。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是（1）负责公司培训工作；（2）负责工伤工作；（3）办公室部分写作和临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理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、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，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学习业务知识，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。

公司正处于企业转型期，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，公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，限度发挥各类人才的作用。