

月报的工作总结(精选8篇)

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

月报的工作总结篇一

1、明确职责。我社区属于城乡结合“插花地带”，从去年起“城中村改造工作”开启后，由于拆迁环境改变，治安发案率也大幅提升。尽管辖区内社会治安情况复杂多变，我社区始终将综治工作摆到重要位置，落实综治维护稳定领导责任制，成立了综治领导小组，制订了各种具体工作计划，并明确工作职责。

2、组建社区治安防范队伍。社区现有6人组成的专职巡逻队，充分发挥巡逻队在维护治安、服务群众方面的作用。社区针对辖区发生的盗窃案件，对辖区的巡逻队伍进行合理地安排，在易发案重点部位、重点时段，加强巡逻守候，有效地抑制了案件的发生。

3、完善治安防控网络，增强社会治安防控能力。我社区内各主要路口路段已设置全球眼2部，社区安保队员分早晚班每天到岗值班巡查，努力构筑完善的人防、物防、技防相配套的社会治安防范网络。安保队员努力学习钻研，做到了个个敬业敬责，人人熟悉技防操作。

1、严抓春节期间的“禁改限”烟花爆竹整治，保护居民合法权益，严厉打击非法生产、销售、储存、运输烟花爆竹的现象。

2、切实落实好安全防火责任制，加大宣传力度，大力宣传防

火知识，提高居民防火意识，并全面开展对“三合一”场所的消防安全检查，加强消防重点单位的安全管理，及时整改安全隐患，切实消除隐患。

3. 抓好全国“清剿火患”战役工作顺利开展，严格落实工作目标，和管段户籍紧密配合，宣传到位，工作到位，整改到位。

1、社区十分重视矛盾纠纷排查调处工作，认为排查调处一件矛盾纠纷，就是保一份安定，严格执行矛盾纠纷排查制度，对辖区居民间的矛盾进行及时的调解，上门走访并耐心倾听广大老百姓的心声，努力化解邻里间的矛盾，做到矛盾最小化，运用说服教育、多方疏导，依法调处的办法，努力把各种社会矛盾化解在基层，消除在萌芽状态□20xx年社区内大小的居民纠纷调解43起，调解成功率达98 %。

2、维稳工作措施得力，这一年来我与信访专干、安保队员勤奋工作，维护一方平安。针对社区新老上访人员，社区积极配合街道工作，多次上门做工作、谈心。对军转干、参战人员等老上访户进行适时的安抚和慰问，并解决其生活中的困难，做好其思想工作，杜绝非正常上访。

1、普法工作：我社区采取各种形式宣传法律知识，如张贴宣传画、宣传标语、利用板报或信息公开栏、发放宣传单等形式，深入开展法制宣传工作。

2、两劳帮教工作：继续坚持“严打”方针，严厉打击各种违法犯罪活动。

3、社区结合每人的实际情况进行了建档登记，社区也通过“五帮一”帮教小组定期走访，了解两劳人员的思想动态，开展经常性的帮教工作。

4、做好防范和处理邪教组织工作，定期清查辖区楼道、背街小巷、信报箱、奶箱等，杜绝“反宣品”危害，查获的“反宣

品”及时上交并报告。

5、烟草管理工作中，现目前有烟草经营户3户，社区对他们实行了严格管理，坚持每月下社区检查，发现违禁销售严肃处理，不准讲情面、讲关系，严格禁止无照经营，为创“社区监管烟草销售规范化”，保税收做出应有的贡献。

做好治安防控、抓好安全消防、维护社区稳定、全心为民服务，这是我20xx年综合治理工作的四个关键词。

今年以来，综合治理的工作取得了一定的成绩，但我始终需要保持清晰的头脑，居安思危，从我做起，从小事做起，自觉把维护最广大人民群众的根本利益，真正把解决群众的困难做为第一目标，把实现群众利益作为第一追求，全身心的投入自己的本职工作中，严格以党员的标准要求自己，为人民群众办好事，办实事。

20xx年我们将在各级领导的指导下，结合我们社区的实际，扎扎实实的开展好各项稳定工作，继续严抓“清剿火患”战役活动的开展，杜绝大小火灾隐患的发生。搞好“家庭拒绝邪教”宣传及签卡活动，保障活动完成效率。努力为居民营造一个安定、繁荣、祥和的生活环境。

月报的工作总结篇二

大家好，我叫xxxx是xxx社区居委会干部，一年来，在办事处领导班子的指导下，深入学习^v^理论和“三个代表”重要思想，学习党的路线、方针、政策，努力学习文化知识和业务知识，提高为人民服务的自觉性；认真实践“三个代表”重要思想，维护人民群众的利益，为居民做了很多好事、实事；积极的完成了上级部门交给的各项任务，现将今年的工作情况汇报如下，有不妥之处，请各位领导和各位居民代表批评指正。

我们服务里社区是由原来的4个居委会即：服务里、胜利村、电工里、新兴里合并而成的。3000户的大社区，对于年轻的新干部，对于我有5年社区工作经验的老干部来说，都是一个挑战，细算起来我们社区工作任务有30多项，再加上政府职能部门的临时任务，我们的工作任务的确很繁重，但是，自从我选择了这份职业，我就没有一天后悔过。

我把全部的精力和热情都倾注于社区工作中，甚至连我的爱人和孩子都跟我一起忙活，因为是社区给我提供了展示才能的舞台；是社区塑造了我；是社区给我提供了为社会做贡献、为居民办实事的机会；是社区让我懂得了人生的价值；是社区实现了我一生的愿望，我加入了中国^v^社区工作虽然很辛苦，但我选择了社区，我离不开社区，因为我深深地爱社区。

由于海港区居委会体制的改革，老一届居委会干部被淘汰，新招聘的都是有学历的年轻干部，我的年龄也自然成为了被淘汰的对象。这正是长江后浪推前浪，一代新人胜旧人。新旧交替，实属必然。于是，我于1月8日办完了交接手续，干起了我得心应手的房屋中介工作，两个月我就赚了4600块钱，就在这时(3月10号)我突然接到民政局的电话，我被聘为居委会干部，3月15日到港城大街办事处报到。

这一消息来的很突然，也改变了我的生活，是喜是忧，我很矛盾，喜的是我又能重返岗位，干我所热爱的社区工作，忧的是我现在的经济收入很高，我干中介一年下来能挣几万多块，可到居委会全年也挣不了5000块钱，是去是留我犹豫了，后来我通过学习“三个代表”重要思想，最后决定服从安排，忍痛把中介所兑了出去，选择了自己热爱的社区工作。

3月15日我正式到港城大街办事处服务里居委会上班，我分管服务里小区，可是服务里小区400多户人家什么档案资料也没有，一切从零开始，我又不想干了，就在我犹豫不定的时候，居委会主任孟祥敏同志做我的思想工作，她好心的挽留我说：“魏大姐，你不能走，别忘了你是人大表，你是上级派来

的骨干啊……”是啊，我是人大代表，一句话提醒梦中人，我不但不能走，我还要好好干，我如果不好好干，对不起党和人民对我的期望。53岁的我在海港区居委会干部当中，可能是年岁最大的一个，上级领导能录用我，说明我还是有能力胜任的，我一定要克服种种困难，把本职工作干好。

开始我自费印制了民政户卡400多张，我给自己定任务每天入户8-10户，完不成任务不回家，在我的工作最难开展的时候，服务里有一位热心肠的老党员一直陪着我走家串户，她就是杨桂珍大姨。她人好、心眼好，热情高，我俩用了1个多月的时间，民政户卡建全了。

同时我还结识了不少朋友，认识了服务里大部分居民，有的老百姓说：这么多年也没有见过居委会干部到老百姓家中嘘寒问暖的……，我的这一做法得到了广大居民的认可，拉近了居干部和群众之间的距离，深得居民好评。现在我每次到服务里，居民热情的和我打招呼：“主任来了，你好啊，到家坐会吧”，我听了心里暖暖的，我虽然不是主任，但是我在他们心目中就是主任。

在社区工作中我主抓社区文化、社区教育、妇联、民调等工作。我刚接任社区文化工作时，社区内共有以高蕴珍老师为首的八、九个人参加活动，文艺队处于瘫痪状态。在困难时刻，高蕴珍老师发扬^v^员的先锋作用，积极主动的帮助我广招人才，到5月份就发展成为一支有30名队员参加的“俏夕阳”文艺队，6月份我凭着多年的社交关系和能言善辩的社交能力，到辖区单位求援来了几千元钱，先后购买了电子琴、音响、椅子、凳子、饮水机、电风扇、演出服装等。

今年的“七一”；“彩色周末周”；“十一”；“老人节”，都演出了丰富多彩的文艺节目，彩色周末演出时在7月份，还有十几名“小虎子”队员参加了演出，给我们节目增添了不少光彩，孩子们的家长都高兴的说：“是社区给我们的孩子提供了才艺展示的机会，象这样的活动，希望每年多搞几次”。

一年来，我的工作开展的很红火，得到了办事处领导的肯定，广大居民的拥护。

我们居委会班子力量很强，有办事处所有居委会干部中唯一的男性——韩博，有深藏内秀的——王学芹，有三名老主任且又是人大代表。虽然我的职务不是主任，但我事事以主任的标准严格要求自己，敢挑重担，责无旁贷，困难面前不逃避，居委会的大事小情，我都以主人翁的姿态出现。

我刚到居委会不久，在入户摸底时，认识了标准印刷厂的厂派楼长张新玲，我立即求她给居委会印制了100本稿纸；6月份又印制了3000张星级文明家庭评比表；8月份又印制了20xx张民政户卡。三次印刷给居委会节省了大量开支。北环路办事处的张洪民主任在服务北里11栋居住，在一次会上他说：“魏大姐，你到了服务里是港城办事处的财富……”，“是吗，领导过奖了”。

听了这句话我心里感到很欣慰，的确如此，在短短的9个月的时间里，我为服务里社区争取来了几千元钱，又通过关系为社区印刷了几千张表格、户卡及100本稿纸，如果付款的话就是20xx多块。有好朋友劝我说：“你为啥那么卖命，你虎不虎啊，为了居委会去求人你犯得上嘛，少干点少给你开钱啊”。我听了只是一笑了之，我知道朋友是为了我好，可是我还是坚持自己的观点，为了社区，为了我热爱的岗位，我觉得我付出的值。

服务里社区29栋30栋之间污水井上溢，路上积水很深，都是臭水，居民反映强烈，我找到有关责任人商量解决办法，但被拒之门外，老百姓对责任人王洪生意见非常大，他不但不管，还扬言说：谁也管不了他，他和厂长(燕玻厂)是哥们，因为他是燕玻厂厂派的专职楼长，共管理两栋楼64户，听居民反映这个人不但不敬业，说话还粗鲁。

我找过他几次，都被他拒绝了，无奈之下，我找到他们厂办

公室主任，办公室刘主任找他谈话，叫他配合居委会的工作，可他回来之后，到居委会大骂，脏话很多，我受了很大委屈，无奈之下，我打了12345市长公开电话求助，还好，市长公开电话办公室立即责成燕玻厂领导，必须在短期内把污水井修好。燕玻厂在上级领导的指令下，很快派人来修好了污水井，老百姓非常高兴，他们说：居委会真为咱老百姓办事。

服务北里4-1-2号居民和11号居民因事吵架闹矛盾，我经过调查其原因，是4楼掉下来的东西砸坏了一楼的玻璃，1楼的玻璃平搭在护栏上，1楼住户找到4楼要求赔偿，4楼住户不但不赔偿还不礼貌的呸了一口，我看矛盾要激化，就用法律、政策劝说两户人家，首先告诉1楼把玻璃平放在护栏上就是错误，她说是为了挡雨，4楼不小心砸坏了人家的东西，应该赔礼道歉，说声对不起，在我的耐心劝说下，两家人各自承认了自己的错误，化解了矛盾，防止了矛盾激化，避免了一场纠纷。

服务里26栋有一户2楼的居民家被盗了，找到一楼吵架，说是小偷踩着一楼家的护栏进屋盗窃的，两家吵的很凶，2楼要求1楼给他家做护栏，一楼不给做，我一看事情要闹大，于是，我查看有关法律书籍，学习人民调解，用法律政策耐心劝说两家人，最后在法律和政策面前，两家人各自做出了让步，达成了协议(2楼出200元，1楼出600元)我负责联系人做，护栏做好了，两家人和好如初。一年来，社区的民事纠纷大多是由我出面调解，我已经成功调解强化纠纷3起，一般纠纷5起。

月报的工作总结篇三

不知不觉，进入祈福集团电脑部就职已经有接近一个月的时间了，在这段时间里的感觉是：我当初的求职选择是正确的！祈福集团是一个与我的期望相当，甚至超越我期望的公司，集团有壮实深厚的根基也有蓬勃争辉的枝叶，立于其中，满是稳健勃发的气息。

第一次对集团有了初步的了解源于人事部组织的入职培训。在一天的培训中，我了解到集团是以房地产开发为主导，集教育、医疗、酒店、餐饮、零售、物流、矿业等于一体，多元化、全方位、大规模的拓展集团，并对集团的主要组织构成和荣誉有了初步的了解。其中，彭先生简介中的信条让我印象深刻：无论做什么，一定要做到。我想正是这种对事物的高要求，才会点滴成就了如此庞大而又卓越的组织，而在这样高要求的祈福集团里面，我确信会有很多值得我服务与学习的地方。

我所任职的部门是祈福集团属下房地产公司的电脑部，部门经理是何雪峰先生，部门主要负责集团信息化建设与相关的维护工作，我的日常工作的所有内容都可以归入oa处理的范畴，如文字处理、文件誊写、传真、申请审批、办公用品、公文管理、会议管理、资料管理、考勤人事管理、系统培训，制定相关文档制度提高办公效率和管理手段等。

因前岗位同事已离职两个月，期间工作由采购组同事兼任，部分工作文档交接有欠系统及经验，故对职责事务的熟悉和接收资料的整理难度加大及需时较多，但经过一个月的实践，在何生和同事们的指引帮助下基本掌握所在岗位各项工作的方法与技巧。电脑部是一个技术性的部门，内部相互间交流不算太多，感觉各位同事都踏实工作，对各自的责任和工作都积极接受和执行，部组之间对任务的分工合作都较有默契，部组间的默契尤其表现在部门新接手的集团it采购工作，在何生的指导下，各部组快速地完成了采购工作的分拆、理顺了新形势下的采购流程并以制度奠定了部门采购的风气，使得集团it采购较以往取得了价格和服务上的更优，而我也有幸参与其中进一步了解了部门经理对工作任务的高要求与严标准。

另外，部门工作中涉及到较多电脑方面的设备与知识，这是我之前较少接触和了解的，导致在一些工作的话题理解中还是有所欠缺的，所以在接下来的这个月里，在空闲时间会加大it类知识的学习，以更好地完成本职工作。

迄今接触到的各项工作中，感觉本职工作主要对个人的沟通理解能力、信息提取整合分析能力、文书能力、自我管理能力都有较高的要求。

自我管理能力，对于这一能力的要求，何生在我入职面试的时候已经重点提及过，主要因为何生除管理番禺电脑部外还需分管其他区域，所以在办公室的时间不会太多，这就要求我要自觉遵守履行岗位上各项职责的同时多思考完善各项工作，多主动发现和提出一些对部门管理、建设有益的意见或建议，以协助何生更好地开展各项工作。

月报的工作总结篇四

1、熟练掌握oms系统，发现问题及时汇总上报领导。

2、oms系统不仅要掌握收银部门，对营业员开单部门也要知晓，因为我们是“服务窗口”营业员不会开单的，我们也应该帮助营业员，确保收银工作正常进行。

3、负责商场的统一收银工作，收取现金时需当面点清，识别假钞，防止商场损失。

4、认真，热情地接待顾客的咨询，热情为顾客提供咨询服务。

5、熟悉商场各类企划营销方案、促销活动流程。

6、配合好财务办公室其他岗位人员的工作。

7、完成上级领导临时交办的其他工作。

立足本职工作，确保收银错误率为零，确保客户零投诉，提高自己的工作技能并保持好的服务态度及心态；加强学习，培养自己的沟通和协作能力，加强与同事和领导沟通，对工作中出现的问题能够提出自己的解决办法，加强与顾客的沟

通，以便更好的改进自己的工作。

以上就是我对自己3—4月份工作的一些汇报总结，希望在以后的工作中我能够和信和团队一起共同发展，一起创造公司新的辉煌。

月报的工作总结篇五

转眼__月就这样过去了，通过这个月的学习，自己感觉还是有所收获的。

一、通过__月份日常工作和学习积累的一点认识。

在__描述这个月的主要工作事情。这个月感觉业务素质和解决问题的能力还不够，以后要做到加强学习，更新观念。对待日常工作，不要总找借口，要从自身出发，不断加强学习更新观念，不断分析认识提高自己，改变不执行不作为的不良习惯，自动自发的做好本职工作。我们在执行某些任务时，总会遇到一些问题。而对待问题有两种选择：一种不怕问题，想方设法解决问题，千方百计消灭问题。结果是圆满完成任务，一种是面对问题，一筹莫展，不思进取，结果是问题依然存在，任务也不会完成，反思对待问题的两种选择和两个结果。我们会不由自主的问到，同是一项工作，为什么有的人能够做的很好，有的人却做不到呢?关键是一个思想观念认识的问题。

二、认真工作，使自己素养不断得到提高。

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。在这一个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，一个月用满腔热情积极、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《执行力》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、特

别是让我明白了做一个有执行力的人对一个公司的发展和员工个人职业化的成长的重要性。一句话概括即为：个人执行力决定个人的成败，企业执行力决定企业的兴亡。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。

三、认真学习加强提高工作能力。

这个月我的主要工作任务是(1)负责开拓铁合金、玻璃、化工(硫酸、炭黑、碳素)余热发电销售工作;(2)之前水泥跟踪过的客户工作;(3)河北钢铁集团发电信息搜集和一些临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的销售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、良好的执行能力。

四、不足和需改进方面。

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提高业务知识，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。

五、几点建议。

公司正处于高速发展时期，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，公司要强化激励机制，加大奖金额度，提高提成比例。好的激励机制可以改变人的行为，好的激励机制可以激励员工，好的激励机制可以强化管理。只有充分运用激励机制，调动员工的积极性，使员工素质不断提高，业务不断熟练，从而保持旺盛的工作干劲，才能使企业能够健康、快速发展。

月报的工作总结篇六

在这学期中，记者团在学院领导老师以及主席团的指导下，本着“传播学院动态，展现公管文化”的宗旨，努力扮演好“关注热点的舞台，宣传报道的领地”的角色。在过去一学期的工作中，我们始终坚持在成长中学习，学习中发展，坚持正确的舆论导向，努力提高宣传报道的质量，也积极配合各部门做好宣传工作，力求达到促进我院精神文明建设，丰富校园生活的目的。

1、继续做好宣传报道工作

“传播学院动态，展示公管文化”是记者团宣传活动中的宗旨。这一学期，我们继续加强宣传报道工作。由于各个部门，班级通讯员的新闻意识有了大大提高，新闻报道的时效性与质量大大提高。记者团负责审稿统稿工作，及时将我院新闻向外报送，加大新闻报道的影响。

2、积极参与院运会宣传

4月中下旬，我院召开院运会，记者团积极参与其中，优质完成学院交与的任务。运动会期间，记者团认真审核各班级的运动会稿件，达到了良好的宣传效果，很好的展现了我院的精神风貌。

3、信息报送

2、创新方面还不足，沟通不到位

部门工作以沿袭原有活动为主，缺乏创新性。部门与部门之间的交流还较少，没有及时了解各方活动的状况。个别团内成员对工作不够重视。在写稿方面报道模式较为单一，缺乏多样性和创新性。

月报的工作总结篇七

一个月的时间总是易逝，我们每一个月都会习惯对工作做一下总结。下面是小编搜集整理的月报表工作总结格式，欢迎阅读。

一、在工作中主要存在的问题有：

1、 由于进期对业务的学习，对相关的流程有了越来越深的认识。

2、 经过仔细的观察在工作中，有很多问题，由于领导和同事的指导深知发现问题、解决问题的过程，同时也是学习的过程，通过不断的学习和总结，遇到的问题都得到了很好的解决。

3、 有时候对工作认识不够，缺乏全局观念，对生产流程还缺少了解和分析，从而对工作的最优流程认识不够，不过我相信，在以后的工作中，我会不断的学习和思考，努力加强对工作的认知能力从而做出工作的最优的生产流程。

二、工作心得

1、 在工作实践中，我参与了许多不同工位的工作，处理不同的事物，和同事相处的非常和睦，在这个过程中我深知最重要是的团队意识。在这个过程中，大家互相提醒和补充，大

大提高了工作效率，所有的工作中沟通是最重要的，一定要把生产流程及时、清晰的整理清楚。在信任自己和他人的基础上，思想统一，行动一致，这样的团队一定会攻无不克、战无不胜。

2、工作的每一步都要精准细致，力求精细化，在同事耐心的指导下，我在平时工作中取得了很多心得。深知在处理异常事故是要冷静的分析原因以及问题点，提醒自己必须要时刻记得工作内容要精细化精确化，提醒员工必须要记得容易发生的异常及问题点。

3、在工作中，经过实际的教训，深刻理解了时间的滞延是对生产时很大的伤害，这就需要我们在工作前，一定要对流程很清楚和了解，在生产前，把一些需要确认或者注意的地方提前说明，杜绝因为忘记而造成生产出问题。在工作中，我学到了很多技术上和业务上的知识，也强化了生产的品质、效率、合格率意识；与身边同事的合作更加的默契，从他们身上学到了很多知识技能和做人的道理，也非常庆幸他们能够耐心的指导我。

三、工作目标

在今后的工作中，我会加倍的努力学习知识，掌握更多的业务技能，为将来的工作打好坚实的基础。在作风上，要求遵章守纪、团结同事、务真求实、乐观上进，始终保持严谨认真的工作态度和一丝不苟的作风。要求自己做到自我约束、自我管理、自我激励、自我学习的能力。时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己做到公平、公正、公开，在任何时候都要努力完成领导交给的任务。把每一项工作做好，做到细化管理。

今后我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，提高工作效率，熟练业务能力。积极响应公司加强管理的措施以及规范遵守公司的规章制度，做好本职工作。

四、存在的不足

1. 工作的条理性不够清晰，要分清主次和轻重缓急；

3、对生产流程、处理异常掌握还有所欠缺，对业务熟悉不全面，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的情况，甚至会出现一些不该出现的错误。这就要求必须细心有良好的专业素质，思路缜密。在这方面任有不足，我必须严格要求自己必须做到细心、严谨。

五、严格要求自己，时刻警惕

在工作中，我努力从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，在为人处事、工作经验等方面经验还不足，在平时工作中，我都能够要求自己虚心向他人学习、请教，学习他们的长处，反思自己不足，不断提高自身素质、以及办事效率。时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，谨遵公司规章制度。在平时时刻要求自己，必须遵守劳动纪律、团结同志、从小事做起，严格要求自己要以“胜不骄，败不馁”的心态来处理事情。

六、今后努力的方向

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从多方面、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作效率。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，要求自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮

躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、平时需多注意锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到有集中的注意力、灵敏的反应力、深刻的理解力、牢固的记忆力、机智的综合力和精湛的品评力；在办事过程中，做到没有根据的话不说，没有把握的事不做，不轻易许愿，言必行，行必果。

我认为自己从思想认识上、业务及独自处理异常上有了明显提高，这些进步是领导和同事对我及时的纠正是离不开的。这段期间我学到了吃苦耐劳的敬业精神、和积极努力、奋发向上、勤奋工作的信心和力量。在此，我从内心深处表示衷心的感谢和致敬，也真诚地希望在今后的工作中领导、同事们能对我一如既往的给予关怀和支持，在工作、生活及其他方面做得不妥之处请给予批评和指正，在后期我将更加努力工作，发扬成绩，改正不足。

入职的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带我去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在

的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

(1) 必须养成学习的习惯；

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

(2) 必须具有责任感和职业道德

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

(3) 善于总结与自我总结；

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人

付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

月报的工作总结篇八

我们塘桥镇20xx年度党员冬训工作以江总书记“三个代表”重要思想和*****“两个务必”要求为指导，深入贯彻党的十六大、十六届四中全会精神，以把我镇建设成为“经济繁荣昌盛、民主法制健全、科技文化发达、社会文明进步、环境整洁优美、人民生活富裕”的新型农村城镇为总目标，结合本地实际，注重实际效果，全面开展党员冬训，取得了明显的效果。从今年冬训开始，我们就对冬训进行了认真的规划与部署，学习形式多样，有集中辅导，镇党委书记作了全镇党员干部冬训动员报告；有心得交流，华芳、银河等单位作了交流发言。有分散自学，下发了《十六大文件汇编》、“两个务必”等材料，并结合实际工作，开展了外出招商引资、参观考察、慰问贫困户等多项活动。

通过冬训，我们在以下三个方面有了提高。

- 1、确立率先意识，始终把发展作为第一要务。发展是当前一切工作的主线。通过冬训，我们形成共识，要紧紧抓住经济

建设这个中心，进一步解放思想，自觉打破传统观念和陈旧思维的束缚。本着不进是退，慢进也是退的原则，进一步调整目标，提出明年工业开票销售收入超80亿元的目标，并提出加快工业结构战略性调整，进一步增强工业经济综合竞争力。

一要壮大规模经济，提升产业群体优势，年内建成1个全国知名的'棉纺织生产基地、1个大规模的信息电子产品生产开发基地、1个国内最大规模的机顶盒生产基地和国内民用智能龙头基业。

二要加大技改投入，提升企业档次。全年完成技改工业量超过10亿元。三要加强服务引导，不断提升中小企业的集群优势。

2、确立民本观念，把富民放在突出位置。加快富民步伐，促进共同富裕，是实践“三个代表”重要思想的最最终体现，也是我们工作的根本出发点和落脚点。年内在青龙中心路形成一条集商贸、饮食、娱乐于一体的商业街，调整现行农业种养殖业布局，发展壮大花木果品、特种水产、特色蔬菜三大特色种养业，并积极发展第三产业，不断拓宽农民增收渠道。年内完成三产投入1亿元，新增个体工商户130户，新增从业人员500人。

3、确立创新理念，把提升开放层次和水平作为动力源泉。招商引资是当前经济工作的重中之重，也是全面构筑新一轮竞争优势的关键。冬训大会一结束，党委书记就亲自带队，远赴新加坡、香港等地开展招商活动，打响了羊年经济工作的第一炮。我镇早在97年就创建成国家卫生镇，并获得全国第一批小城镇建设示范镇等荣誉。通过冬训，大家意识到荣誉面前应当有更高追求。遂召开动员会，向全镇人民发出了20xx年创建全国环境优美镇的动员，并组织基层干部及相关部门人员赴上海、苏州、常熟等地考察，制订了详尽的创建规划。