

月工作总结及下月计划的 月工作总结和下月计划(实用8篇)

当我们有一个明确的目标时，我们可以更好地了解自己想要达到的结果，并为之制定相应的计划。通过制定计划，我们可以更好地实现我们的目标，提高工作效率，使我们的生活更加有序和有意义。下面是小编为大家带来的计划书优秀范文，希望大家可以喜欢。

月工作总结及下月计划的篇一

人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。今天本站小编给大家为您整理了月工作总结和下月计划，希望对大家有所帮助。

间过得真快，一个月的时间转瞬即逝。这一个月，带给我更多的是忙碌与充实，这也许代表了班主任的共同感受。现将三月份的班主任工作小结如下：

- 1、利用开学初的时间，加强对学生的行为习惯方面的养成教育。同时加强学生的自我管理。努力让更多的学生参与班级管理，让学生感到班级的事就是自己的事，而不是教师一个人的事。作为班主任的我，则尽可能少的代替学生去做一些事情。

- 2、建立班干部队伍，八年级的学生已经有了一定的组织管理能力，一个好的班集体，必须要有一群能起带头作用的好的班干部。开学初，我就组建了班级干部并给他们召开了几次会议，向他们提出要求和希望，促使他们能更快更好地成长起来。培养班干部还真的是非常必要，由学生来管理学生，不仅锻炼了学生的能力，更能在班上形成一股良好的风气。如何让班级干部能一直保持着旺盛的工作热情，这是我在班主任工作中一直在思考的问题。首先，我经常加强对班级干

部的思想工作，教育班级干部要树立全心全意为学生为班级服务的思想。只有这样，才能从根本上消除班级干部在工作中的倦怠思想。而且定期对各位班级干部进行考核奖励，这样一来，也有效激发了班级干部的工作热情。

3、营造优雅的班级环境，班级环境的建设主要是以卫生为主，每天坚持室内外环境以及个人卫生的干净让学生能够在一个干净、舒适的环境下成长、学习，所以，我组织并指派人员监督学生做好每天的值日工作。与此同时，本着全员参与班级事务原则，要求全班同学对班容布置提出建议，最后由班委会成员合作完成。

4、加强对学生的安全教育工作，做到安全教育知识天天讲，随时发现安全隐患随时提醒。同时做好周末及长假前的安全教育工作，师生共同讨论，在假期，什么是可以做的，该做的，什么是不可以做的，不该做的。如果遇到一些特殊情况应该如何应对等等。

5、加强与家长之间的沟通与联系，当发现孩子在学习上出现问题的时候，或者作业完成不好的时候，我就会及时与家长联系，反映孩子学习的情况，希望家长能多抽出一些时间督促孩子的学习。另外，就是当孩子在校期间，如果出现头疼发热或肚子疼等意外情况时，我也会及时与家长取得联系。

以后，我继续本着从小处着手，从小事抓起的原则去开展班级工作。不论是对学生桌面物品的摆放，还是对个人地面卫生的保持，我都严格要求，从严管理。因为，我知道要想使学生养成良好的行为习惯，必须从小事抓起，对他们进行持之以恒的训练。

继续改进措施：

1、实行班干部轮流坐庄，竞争上岗；师生共议，同树良好班风；

2、制定切实可行的班规班纪;建立班级量化考核管理制度;

3、做到安全教育天天讲，时时讲，事事讲。用心去经营，用心去管理。

时间飞逝，眨眼间已过了一年，回顾这一年文艺部所做的工作，总体说来还是比较成功的。我们文艺部的所有人都认真积极地参与了院里的各项活动，做到紧密团结学生会各部，不分彼此互相帮助，听从学生会的安排，尽了自己的一份力。虽然大家工作都很热情，但因为经验不足，在一些活动中出现了问题。这一年，成绩是有的，经验是有的，教训更是有的。

不过对于12月份的各项工作的来说还是成功的，我部全力协助学生会完成经济管理学院的后勤整理工作，使得新生的学生会成员进一步沟通了解中活跃了气氛，让大家更加团结协作。

金秋艺术节中我们暴露出了在人员，组织，协调等方面的很多问题。在各板块训练时都存在人员到不齐的现象，文艺部也没有充分调动起每一个人的工作主动性，合理安排大家的工作。但需要提出的是部委们在做工作的时候都是很尽心尽力的，虽然我们最后没有取得很好的成绩，但我相信文艺部的每个人都学到了很多的东西。

用文艺部内部的话来说，我们要集大家之观点，尽每人之全力，也要把每件事做好。团结协作，互相学习，虚心听取他人的意见。找到适合我部的进步方法。跟随部长的英明带领完成学院里分配给我们的每一项工作。

再接下来的工作中我们要总结不足，虚心学习，认真完成接下来的工作。即将考试，文艺部的工作也不是很多，所以在完成我部工作的前提下，我们将全力配合其他部门，完成学院的各项工作。文艺部也将更加团结，更加努力为大家组织，

编排出更精彩，更丰富的课余文娱生活。

xx月，安仁一中团委在学校党委和上级团委的领导下，紧紧围绕学校中心工作，突出思想教育，充分用活动文化和丰富的教育资源，以庆祝建党90周年和建校70周年为契机，在继往开来、求真务实的基础上，立足青年学生终身发展，立足团组织的先进性，积极有效地开展各项工作。现就本年度的工作总结如下：

一、 主要工作回顾

一、强化了组织建设。人是生产力中最活跃的因素。xx年3月20日，以召开共青团安仁一中第八次团代会为契机，选举产生了以何湘华同志为团委书记、黄芳为副书记的新一届团委领导班子。xx年下学期，为了进一步明确工作责任，发挥工作效能，校团委创新基层组织，健全工作机构，设立了宣组部(唐华任部长)、体艺部(刘敏华任部长)、社团部(钟芳任部长)、办公室(李娜任主任)以及青年志愿者服务站(李警任站长)等工作部门。同时，根据学校特点，在各年级设立年级团总支，每一个团总支配备好团总支书记、副书记，宣传委员、组织委员。为了进一步增强团的工作活力。xx年10月，团委还增选了年轻教师钟芳同志为校团委委员并担任社团部部长。由于组织保障有力，目前安仁一中团的工作呈现了良好的发展态势，受到了学校师生的极大关注和赞扬。

二、强化了活动管理。努力搭建青年工作的活动载体，充分发挥团的先进性作用，让学生在活动文化中，触摸时代的脉搏，培养综合素质。具体表现如下：

一是加强了团的日常工作。按学期及时整理了团务工作。对团员人数及时进行摸底，截止到12月份，我校共有团员2500人，积极吸收要求进步的学生加入共青团组织，截止到目前，今年共有460名学生加入了共青团组织。

二是 开展了系列推优工作。充分发挥学校青年团校和青年党校的作用，通过各班级团支部、各年级团总支的层层推荐，先后两次共有460人参加了第16期和第17期青年团校的培训，另有段一帅等20位同学参加了学校青年党校和县委党校的学习。在推优入党方面，今年7月共推荐了谭晨等22位同学光荣地加入了中国共产党党组织。今年5月，推荐的高二352班张怡慧同学，高二353班谭文帅同学、高一366班刘钰锋同学等分别被评为“省优秀团员”、“市优秀团员”荣誉称号。另，每学期评还举行了校级优秀团员和“先进团支部”的评选活动。

三是 实施了社团系列工作。10月份，成立了“演讲与播音主持社团”、“对联与书法社团”以及“新闻与写作社团”等三个社团。通过挖掘学校资源，目前这三个社团所开展的工作得到了校友王林波先生的赞助。目前，三个社团工作运行良好，收到了较好的效果。11月6日、11月20日，校团委还分别邀请了县电视台主播何明和县教育局张云箏等校外人士到学校为社团成员讲学。12月17日，演讲与播音主持社团成功举行了xx年安仁一中元旦晚会主持人选拔赛总决赛。目前，学校“校园之声”广播站的工作在团委的直接领导与指导下，工作有声有色。通过创新，其节目开辟了每天早饭后《新闻和报纸章要》栏目、每周星期一的《每周评论》栏目、每周星期二的《英语天地》栏目、每周星期三的《音乐驿站》栏目、每周星期四的《子午书简》栏目、每周星期五的《经典欣赏》栏目以及每周星期六的《一周要闻》栏目。

四是 开展了主题教育活动。3月份，为庆祝校庆70周年，在广大团员中发出了关于“开展发扬拼搏精神为校庆70周年献礼活动的倡议书”；5月21日成功举行了以“感恩”为主题的校园歌手大赛(校园第六届歌手大赛)；8月，配合高三年级组，开展了高三学生“走进工厂，走进高校”的暑假社会实践活动；11月27日，为了缅怀革命先烈，畅谈学子豪情，组织xx届高三建党积极分子中前往烈士陵园进行有关瞻仰和座谈会，开展了校庆献礼“三问”活动；12月2日，为学习党

的xx届六中全会精神，推进社会主义核心价值观体系建设，配合党委组织1200名师生聆听了“郴州市道德模范基层巡讲团”在安仁举行的首场报告会，以实际行动学习道德模范；12月6日，在全校团员青年中开展创先争优“有话对你说，学习唐修国”征文活动；12月9日成功举行了“湘和学子杯”纪念“一二·九”运动演讲比赛，等等。

五是开展了青年志愿服务活动。自2月23日校团委发出《在全校广大团员中广泛开展青年志愿服务活动的通知》以来，全校学生主动报名参加“行为规范监督岗”“校园文明监督岗”“校园礼仪”“校园巡逻”“食堂文明监督岗”“大型赛事”“运动会安保”“关爱农民工子女服务岗”“爱老金晖行动”等服务项目的人数已经达到439人。3月5日青年志愿者日，开展了系列志愿服务活动，如清理校园垃圾死角，启动各种校园文明监督岗(学生公寓、生活服务大楼、学校南校门等)，到县城凤岗路、五一南路、七一西路等街头清扫纸屑、果皮，等等。6月份，高三学生入党积极分子与肄业班部分农民工子女结成对子，开展“关爱农民工子女志愿服务岗”活动。9月25日，举行了安仁一中70周年校庆志愿服务活动启动仪式，10月4日，组织300名学生志愿者参与校庆的各项活动，志愿者们在导引队、花环队、小记者、讲解组、迎宾组、爱心受理组、餐厅组、咨询组、车辆组、搬卸组等志愿服务岗位的志愿服务工作中，表现突出，成绩显著，涌现了351班、374班、386班等先进集体以及周婧菲等107名先进个人，确保校庆工作取得了圆满成功。

月工作总结及下月计划的篇二

随着20xx年的钟声响起□20xx年已经过去，回顾过去的一年，我在上级领导英明指导和关心下，与同事的共同努力，做了一定的工作。但是还有很多方面的不足，在新的机遇和挑战面前，本人有必要对自己在过去的一个月，各方面做个总结。取长补短，弥补不足，争取在新的一年里能有更大的进步。

二店各经纪人和负责人利用假期正常值班，期间也产生过几位准客户。本月签租赁4套，二手房预收订金二套，（转交给房东）计划下月上旬办理过户手续；在工作方面做了认真总结分析如下：

1、要沟通：经常与店里负责人、经纪人及小区物业、售楼等部门人事沟通，为今后我店创造良好的条件。

2、要交流：经常与经纪人、店长、文员相互交流，了解店内外自己不知道事情、店内正常销售信息及相关情况，真正做到取他人之长，避己之短。

3、要了解：对于工作当中所遇到的任何问题，深入了解这件事的全过程，分析利弊才取最有效的实施方案。

4、要总结：总结过去经验，将未曾做好的事情，吸取教训，从小事踏踏实实做起，求真务实。

为了我所在管辖门店的正常发展，我会做到严格执行公司的规章制度，在第一时间贯彻好公司所下达的各项指令，以最快的速度下达到店内各部门，并督促好各店。渐渐落实到到，且不能形式化。

下月计划：二店总佣金3万元，业绩好的经纪人给予物质奖励，严格执行淘汰制。工作之余，查看本小区域广告栏，寻找店里客户所需要的房源，急时跟进联系，增加二店成交量。经纪人若有新收钥匙，做好登记入册。经纪人对于小区各户型，做到了如指掌。要求每位经纪人每天必须带一位客户看房（租赁、买卖），新来经纪人加强培训，三日内上岗接待客户。

月工作总结及下月计划的篇三

1月份即是20__年年末也是20__年年初，在这个特殊的月份里，

主要是做好两方面的工作，一是对20__年工作进行年终总结；二是做好20__年度工作计划。现将本人1月份所做工作汇报如下：

一、主要工作状况

- 1、协助村干部兑付22万伏高压线下树木赔偿事宜；
- 2、负责20__年度全村租金、歇耕费用的统计；
- 3、负责全村困难户群众春节慰问资金的发放；
- 4、开展第三次全国经济普查并完成全村个体户核查录入工作。

二、工作中出现的问题

虽然负责的几项工作最终很好的完成，可是还有很多的工作细节没有处理好。一是在统计20__年度全村农户租金及歇耕费用的时候，把其中三个组的农户歇耕费由半年算成全年；二是在负责发放困难户春节救助金的时候，把其中一户的救助金发重复了。这些问题的出现都是因为自我在工作过程中对细节处理的潜力不够，缺乏变通潜力。更好的说明了个人工作经验的不足以及工作中缺乏和同事及时沟通的意识。

三、今后努力的方向

- 1、加强学习。在工作过程中虚心向领导、同事学习，一是学习他们对于实际问题的处理潜力，二是在自我的工作中出现一些自我不曾了解的事情要虚心向他们学习请教。
- 2、用心参与。在村干部到现场处理矛盾的时候，自我要用心主动要求参与其中，和他们一齐下去，在旁边观察学习他们怎样样处理矛盾。应对什么样的群众是怎样采取不一样的方法来解决矛盾。

3、学会思考。学到他们处理矛盾的方法，同时要主要思考，学会思考在实际环境中他们是怎样想到采取有针对性的方法来解决矛盾，取得圆满的结局。

月工作总结及下月计划的篇四

月工作总结下月计划怎么写?工作总结与计划，主要是对一周的事情进行一个小结并且在总结之中找到不足，最后得以更大的提升，来看下面小编为大家带来的月工作总结下月计划：

新年的工作当中我打算把重点放在抓典型上，建立我自己心目中的“会员”店。

通过客勤而不是公司的费用将一部分有一定经营实力且影响面较大的零点网罗起来，通过感情联络，巩固市场，这样在新品推广以及二批商库存有压力时我都能有我自己的“卸货”的地方。

近期的工作计划：

在近期的销售工作中，重点肯定是新春定货会的开展了。

新春定货会一直都是我们公司一年的重中之重。

本次新春定货会我管辖内有两个批发部：康百汇以及鑫络。

其中康百汇年任务100w本次定货会任务按年任务/10*3*1。

17的任务标准来计算即任务为35。

1w元。

鑫络年任务50w定货会任务17.55w元。

虽然本次定货会任务比较有挑战，但是据公司透漏本次活动的力度价位上都是近年来最强的。

而我们也已经着手准备近半个月了在公司创造出有利条件的配合下相信我们能够面对并战胜本次挑战。

为了定货会的成功我认为我们应该做到以下几点。

首先是前期的铺垫问题。

在新春即将到来之际囤积货物以备过年是年货的采购销售是每个店家都会做的事情。

能够成功压货是一件好事，但是我们还需要注意的是不要过量。

我们要保证零点在初十定货会的时候除开1。

51大快线之外其他货物基本空仓的局面。

在一个需要补货的时候有，又刚刚经历过一个年前备年货的疯狂采购的销售刺激。

这时有了我们这么样的一个底价位可以囤货的时机从客户的心理上来说都不会拒绝我们都能够给我们产生一笔销量。

然后就是我们日常的积累了。

首先我们对终端店家要拥有一份稳定的客勤。

让底下终端能够认同我们。

然后在定货会时机能够请人去到现场。

因为只要他人到了现场在我们现场的气氛营造下或多或少都

会开点货的。

而就算当天有事的终端不能过去我们也可以先收取他们的资金开货避免我们的销量流失。

而且甚至可以把大部分的零点货款都收上来，以避免到会场时候的拥挤场面以及一些不必要的麻烦。

并且对每个客户能够定款的数字作出一个客观的分析来以便自己的大局上的'把握。

而且切记每家店家都通知到位。

然后就是到初十那一天我们一定要尽早连同二批商一起将终端零点请到定货会现场去。

然后由二批的人负责接待好。

以保证会场上有序的进行着。

再来到了定货会之后我们照惯例还将会有1-2天时间来把一些“漏网之鱼”继续捕捞进网的机会。

到了这个时候我们要做的就是将其全部捕捞上网。

将销量任务尽量做到完美。

然后其中我们还是要要在业务员之间互相配合。

一起统一好区域中特别是三批的放价问题。

制定出一个合适的双赢的价位并且维持好这个游戏规则。

让这次定货会所有的二批都有利润可言，而不是让大家再次感觉娃哈哈的定货会就是一个放量放价的大会。

二批忙完了一算发现并没有赚到几个钱来。

而且我们目前的二批大多都是我们新开的。

由于上一次答谢会的不甚理想。

导致了大多二批对定货会的兴致不高。

所以我们一定要在这一次让其赚到钱。

而且在零点压好货让他们感觉到那些压到货了的零点终端都彻底的成为了他网络的一部分。

以调动其积极性。

为了本次定货会的成功公司以及我们都做了长时间的准备。

所以在挑战的到来时我们有信心来面对它，也有实力将其变成我们即将拥有的机遇。

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。

在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。

完善销售管理制度的目的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。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

根据今年在出差过程中遇到的一系列的问题，约好的客户突然改变行程程，毁约，车辆不在家的情况，使计划好的行程被打乱，不能顺利完成出差的目的。

造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。

根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日;以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。

并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。

提高执行力的标准，建立一个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。

月工作总结及下月计划的篇五

今年的五月份好像十分短暂，等我回过神来时的时候，才发现五月已经结束了，在这个月我想我也算是做出了一些成就，或许也会有些许不足，但这些都是宝贵的工作经验，是时候总结一番了。

我的这份工作是__店美工，主要是负责进行图片的美化与修改，无论是商品图片还是店铺详情页，这些都是需要我去进行设计的，根据节假日的不同，我也会设计一些不同的海报，至于商品的图片那更是我的基础工作了，毕竟只有令人赏心悦目的图片才有让人点击的欲望。当然，有些时候我也会登录__网页，点进去查看自己公司的那几家店铺进行反复的检查，看是否有着纰漏，因为在这方面，我觉得自己还是负有一部分责任的，毕竟职责所在嘛。当然，__店的美工不止我一个人，还有一名老员工，我经常会和他学习一些美工技巧，毕竟我是年轻人，应该要多学习，除此之外还要紧跟时代的潮流，无论是新出的电影还是书籍，新出的化妆品还是宝宝，我都要看一遍，毕竟美工也是要提升自己审美水平的，闭门造车面对那些老旧的图片也不会有什么成就。

也不能说是我一个人的成就吧，毕竟__店的收入是大家共同努力的结果，由于五月份的节日比较多，我们也做了许多促销活动，而且在节日的前一周就得做出策划方案，进行反复的修改，既要时尚潮流，又要新颖简约。这个月的业绩相比上个月提高了x%而且__店的排名也上升了很多了，提高了知名度，这是让人喜悦的，毕竟流量提高了，以后卖东西也更容易了。

首先是图片被盗用的情况，这点是比较让人心寒的，辛辛苦苦做出来的创意，被别人直接拿走，裁剪logo以后俨然成了别人的创作，这无疑是让美工感到心寒的，而且由于目前对这方面的打击力度不大，即便是被抄袭也是无可奈何的事情。

其次是准备工作不足，这一点也不是美工的问题，而是客服方面出了问题，明明节假日是生意的时候，但是节假日我们的客服有好几人休假，导致工作非常忙，即便是愿意多出加班费也没人愿意多做，不然的话__店的销量其实还能够更好的。

既然五月份已经结束了，那么我就没有必要继续纠结下去了，这个时候应该要往前看□x月份的时候我会更加努力，争取做的更好。

月工作总结及下月计划的篇六

时间在不经意中从指间划过，转瞬间又是一个月，回顾上个月的工作业绩，我通过不断向领导、同事和客户学习，以及在实际工作中不断的总结摸索，在工作业务上取得了较明显的进步，在公司领导的正确指导和带领以及全体队员的密切配合下，分队的各项工作及业务开展一切顺利，怀着一定要成功的信念和敢闯、敢干、敢承担的精神力量，这个月是我在公司三年多以来收获最多、成长最快的一年，在此我非常感谢公司x总经理一年来对我的鼓励，使我明白成功是送给有准备的人，非常感谢公司吴大队长、黎副中队长对我工作及业务上的指导与帮助，感谢公司各位同仁的大力配合与支持。我一定努力经营好自己的长处与优势。为了更好的有计划、有步骤、有创新、有行动的实现xx年新的战略目标，现把xx月的工作整理、总结如下：

x月我负责管理x个点的安保工作。定期对护卫点区域进行安全大检查，有漏洞的及时汇报客户领导，定期组织队员训练学习军事消防业务技能等知识，定期对值班区域和宿舍清洁大扫除，不定期与客户沟通和协商安保工作及各项事情的处理解决，重视消防工作，始终坚持“预防为主、防消结合”的原则，每月定期对消防设施进行检查，确保其良好运作，同时培养队员“养兵千日、用兵一时”的指导思想，重视客户单

位安全防范，加强对外来人员的登记、管理，配合公司领导和客户领导共同完成各项安保工作。

在公司飞速发展的今天缺人是不可避免的，我分队想尽一切办法大量招工：不定期组织外面摆招工牌招工、岗位上天天招工、晚上查岗时去外面显眼的地方到处贴招工简章、和职介所合作、朋友. 老乡介绍招工等，努力补满自己队伍的同时向公司输送合格保安员上新点及补充队伍，为公司缺人问题尽自己的一份力量。

强化队伍，定期组织附近护卫点队员训练和学习，展我公司保安风采。星期一下午18点--19点训练军事技能(立正. 稍息. 停止间转法. 敬礼等)。

星期三下午18点--19点消防技能演练(灭火器使用. 水袋使用. 理论知识)。

星期五下午18点--19点学习公司制度(公司制度. 客户规定. 法律法规等)。

通过加强队员的思想、技能等各方面的引导，增强保安队伍凝聚力和处事能力，

让队员工作能够有序有效有带动的进行，达到客户满意的效果。

xx年x月x日早上5：40左右□x护卫点被盗一辆三轮摩托车，队员以为是饭堂人员开的，所以就没有查实，导致事件发生。事情发生后我司领导积极与客户沟通、查找漏洞、建议客户规范管理，所有车辆一律凭车牌证外出，杜绝此类事件的发生。

xx年x月x日x护卫点因工厂倒闭撤点。

xx年x月x日x小区上xx人，接到公司领导命令派我去做分队长，我听从公司领导安排，提前交接好原护卫点的工作，信心十足做好全力以赴的准备，在福永大队.中队大力支持下，接点当天一切顺利，上点第一天开始克服种种困难，有序的解决队员吃饭、住宿及工作安排，工作上刚开始不是很熟练发生了一些问题，一个多月工作以来，全体队员齐心协力，为小区搞活动全体队员义务执勤一次、发现嫌疑人多次、为客户领导提建议多条，得到客户好评□xx月x日上点以来，在人员非常紧张的情况下，我分队不辞辛苦想尽一切办法招工，上点以来在保持本分队能运转的情况下，向公司输送xx名队员(其中x名支援南海)。

为了让队员安心工作和生活、稳定队员思想，我分队特向公司领导申请了一台电视机，在鄙陋线不能看电视的情况下，我自己贴了xxx元钱买了一个电视接收锅，队员下班后可以开开心心看看电视，把队员当自己家人对待，生活当中相互帮助与支持，工作当中讲究原则、强化思想，做人用于情、做事用于心，用心做好每件事对我来说每天都在成长，每天都充满着成功和快乐。经过xx年的努力工作，我的目标分队长、业务目标xx人顺利完成，使我在能力.经验.业务水平有了很大的提升，同时也明白了自身存在的缺点和工作中的不足，在今后的的工作中我将不断超越自己，用创新的方法和思路，把工作每个细节做好，让公司放心，让客户放心，让队员上班安心。

我进入xx保安公司已经三年多时间了，特别是在xx月我的成长是最快的一年，我坚信.相信是万能的开始，从我进入公司的第一天起我都非常相信自己一定能实现心中的理想，相信公司能发展壮大、能给我们提供良好的舞台，让我们演绎精彩。

xx月我开始进入业务发展领域，我相信：努力一定成功，学历不等于能力、文凭不等于水平，在公司领导指引和随行中、

开始跟公司领导学习业务技巧，收集客户资料、电话预约、陌生拜访等。

xx月见面谈的客户达xx家(见业务报表)。成交x家客户：共计：成交xx人，达到了xx月目标计划xx人的理想效果。

我们合作我们对他有帮助，资源整合共享，一定是一个多赢的结果。要让客户选择我们，光是口头承诺是不够的，需要持久提供优质的保安服务，保证服务到位、坚持改进服务，使服务更专业更真诚；需要我们与客户不断沟通，使我们的保安服务更好的满足企事业单位的需求，需要我们保持公司稳定健康的发展，使我们能够成为客户长期信赖的合作伙伴。

公司发展离不开业务开发，我来到公司就想一件事：怎样才能把公司发展得更好，让公司去为社会做贡献[]xx月我要努力学习更多知识来提升和超越自己，我要做得更好、我要让生命充满意义、我相信我是最棒的，我一定会成功。

1、合同人数成交xx人。

2、成交x个护卫点。

3、公司业务第一名。

任何事情都是好事。相信是万能的开始。努力一定成功。没有得到想要的我即将得到更好的。

新的一月即将到来，机遇与挑战同在，光荣与梦想共存，在这激动人心的日子里，我满怀喜悦的心情，畅想来年的目标和计划，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行，以艰苦奋斗为荣，以团结互助为荣，努力完成xx月的工作目标，和公司一起展望美好的未来。祝愿我公司在所有同仁辛勤的耕耘下，新的一年里大展宏图、蒸蒸日上。

月工作总结及下月计划的篇七

间过得真快，一个月的时间转瞬即逝。这一个月，带给我更多的是忙碌与充实，这也许代表了班主任的共同感受。现将xx月份的班主任工作小结如下：

1、利用开学初的时间，加强对学生的行为习惯方面的养成教育。同时加强学生的自我管理。努力让更多的学生参与班级管理，让学生感到班级的事就是自己的事，而不是教师一个人的事。作为班主任的我，则尽可能少的代替学生去做一些事情。

2、建立班干部队伍，八年级的学生已经有了一定的组织管理能力，一个好的班集体，必须要有一群能起带头作用的好的班干部。开学初，我就组建了班级干部并给他们召开了几次会议，向他们提出要求和希望，促使他们能更快更好地成长起来。培养班干部还真的是非常必要，由学生来管理学生，不仅锻炼了学生的能力，更能在班上形成一股良好的风气。如何让班级干部能一直保持着旺盛的工作热情，这是我在班主任工作中一直在思考的问题。首先，我经常加强对班级干部的思想教育工作，教育班级干部要树立全心全意为学生为班级服务的思想。只有这样，才能从根本上消除班级干部在工作中的倦怠思想。而且定期对各位班级干部进行考核奖励，这样一来，也有效激发了班级干部的工作热情。

3、营造优雅的班级环境，班级环境的建设主要是以卫生为主，每天坚持室内外环境以及个人卫生的干净让学生能够在干净、舒适的环境下成长、学习，所以，我组织并指派人员监督学生做好每天的值日工作。与此同时，本着全员参与班级事务原则，要求全班同学对班容布置提出建议，最后由班委会成员合作完成。

4、加强对学生的安全教育工作，做到安全教育知识天天讲，随时发现安全隐患随时提醒。同时做好周末及长假前的安全

教育工作，师生共同讨论，在假期，什么是可以做的，该做的，什么是不可以做的，不该做的。如果遇到一些特殊情况应该如何应对等等。

5、加强与家长之间的沟通与联系，当发现孩子在学习上出现问题的时候，或者作业完成不好的时候，我就会及时与家长联系，反映孩子学习的情况，希望家长能多抽出一些时间督促孩子的学习。另外，就是当孩子在校期间，如果出现头疼发热或肚子疼等意外情况时，我也会及时与家长取得联系。

以后，我继续本着从小处着手，从小事抓起的原则去开展班级工作。不论是对学生桌面物品的摆放，还是对个人地面卫生的保持，我都严格要求，从严管理。因为，我知道要想使学生养成良好的行为习惯，必须从小事抓起，对他们进行持之以恒的训练。

继续改进措施：

- 1、实行班干部轮流坐庄，竞争上岗；师生共议，同树良好班风；
- 2、制定切实可行的班规班纪；建立班级量化考核管理制度；
- 3、做到安全教育天天讲，时时讲，事事讲。用心去经营，用心去管理。

月工作总结及下月计划的篇八

现将二月份的工作总结如下：

一、从组织上、制度上、确保管理工作落实到位，其中包括瓦斯循环制检查制度和瓦斯员井下交接-班制度。加大对破坏通风设施、瓦斯监测设施的处罚力度。充分利用安全检查、

专项检查和中夜班督察。加大对施工现场的监管力度，有力地保证了各项工作的顺利完成。

二、完成了通风部各工种内部培训工作和学习，提高了职工素质和工作技能，为我公司安全生产创造了条件。

三、加强局部通风管理，对所有掘进工作面的风筒吊挂不合格的进行了全面整改，力求平、直、稳，逢环必挂，逢环必吊。接口严密不漏风，对破口进行了修补，确保工作面的有效风量。

四、完成了南东四掘进工作面除尘风机的安装工作，和增设安装南东四正付巷贯眼风机两台。同时在15#补轨道巷挪移风机两台，缩断了送风距离保证了工作面的正常风量。

五、完成了15#采区的通风系统调整工作，在15#补皮带巷、15#补轨道巷和东四付巷各打木板风帐一道。保障了15补皮带巷和15补轨道巷贯通后的风流正常流动和瓦斯不超限。

六、完成了15补轨道和东四付巷风桥一座，同时按质量标准化进行施

工。

七、在两个综采工作面尾巷共打三道木板隔绝风帐，三道并且采用qc—z化学密闭进行漏风密闭。

八、完成了东大巷5道闭墙漏风处理。采用qc—z化学密闭进行防漏风处理。保障了矿井的风量的合理利用率。

九、完成了15#补皮带掘面闭墙一道。

三月份的工作计划：

一、在付井和902按质量标准化建立两个测风站。

二、待15#补轨道和15#补皮带巷第二横贯贯通后在15#补皮带巷构筑闭墙一道。并且对系统和风量进行适当调节。

三、加强对两个综采工作面抽放系统的管理和维护工作，同时对15#综采工作面本煤层抽放管路水的处理工作。

四、加强两个综采工作面的瓦斯管理并且按作业规程进行配风。加大抽放力度，传感器设置和数据准确监测到位，并且瓦斯超限能及时断工作面所有的动力电源，每十天必须进行一次传感器的调校和瓦电闭锁的测试。

五、完善监控视频系统，铺设光缆5000m并增设监控探头5个。

六、完成5图的季度修改完善工作确与实际情况相符。

七、完成全矿井风量分配计划和实施方按的审批工作。

八、待15#15102进风顺槽后和联络巷开口后完成双风机双电源自动源自动切换四台大功率风机的安装工作。

通 风 部

二〇〇九年二月

一． 1月份和2月份的工作总结

1. 业绩目标达成 1月份和2月份的销售业绩不是很理想，这两个月总目标净投资50万，实际完成净投资357511.28万，面对如此不理想的销售业绩，我感到非常惭愧。

3. 业绩目标达成和团队整体战斗力不强的原因分析：

a. 招聘渠道太单一，应该结合网络招聘、朋友推荐、同行业

挖人等多种渠道去招聘。

b.选人方面也出现了问题，选择合适的人员没有把握准，把个别不符合公司学历等标准或者基本上没有很多资源的人招聘进来，应该根据公司的标准和团队的架构去选择合适的人员。

c.育人方面工作也没有做好，没有给员工系统的专业培训

d.用人方面工作也没有做好，针对不同的员工没有采取一个合适的激励措施，没有时刻关注员工的业绩数据，员工有很多客户注册了而没有实名制认证，实名制认证了而没有入金，没有给员工一个非常合适解决问题的方案。

二、3月份工作计划

1. 业绩目标达成 3月份业绩目标净投资360万

将360万的月度目标分解到每周，第一周60万（老员工3人完成40万，新员工4人完成20万），第二周80万（老员工3人完成40万，新员工8人完成40万），第三周100万（老员工3人完成40万，新员工8人完成60万），第四周120万（老员工3人完成40万，新员工8人完成80万），将360万的目标分解到每人每周，时刻提醒员工业绩完成的情况，对不同的员工采取不同激励措施去激励员工达成目标。

a.主要通过网络发帖招聘、招聘会在2月28号前招4人入职，通过网络发帖招聘、招聘会、朋友推荐、微信朋友圈宣传、同行业挖人等多种渠道在3月7日前招4人入职其中至少2名资源很丰富的员工。

b.选人方面 合理规划团队成员的组成架构，团队中要有2-3队员工手上资源是非常丰富的，8-9名队员工作态度端正有激情且都是有金融从业经验的。

c.育人方面 给员工做好培训计划，整合公司内部资源对员工在行业前景、公司实力展示、产品及后台使用、风控体系、员工职业生涯规划、实战销售技巧、心态等做系统的专业培训，专业培训以后有针对性的根据员工的需求对部分员工一对一培训和辅导。

d.用人方面 针对不同员工的实际情况，给员工提供开发市场长期策略和短期策略意见，让员工时刻明确自己的目标，对不同的员工在恰当时候给出有效的激励。

e.留人方面 自己以身作则，从严格要求自己做起将团队打造成互帮互助，懂得分享，遇到任何问题，首先从自己身上找问题，永远不找任何客观原因的团队文化，让所有的员工在公司都能感受到自己的价值所在，愿意与公司共同成长。经常与员工沟通，关心员工，经常组织一些聚餐等活动，让员工在公司有一种归属感。

3. 市场活动 动员全队员工集思广益制定合理的市场策划方案（广场舞大妈市场方案、商超小区展业方案、会议营销方案等），给员工提供策略和建议帮助员工全力以赴的去达成目标。

深圳第二分公司市场二部