

# 度劳资员个人工作总结 业务月度工作报告

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 度劳资员个人工作总结 业务月度工作报告篇一

从\_\_年7月至今，我已经来公司工作半年多的时间了，在这新年来临之际，回想自我半年所走过的路，所经历的事情，没有太多的感慨，没有太多的惊喜，只是多了一份镇定，从容的心态。

在公司半年的时间里，我从一个对产品知识一无所知的门外汉转变成一个地区的负责人。以下是我对自我在这半年多时间里所做的事情的总结。

进入一个新的行业，我们都应当对这个行业要有必须的了解，才能做好自我的工作，对于壁纸的生产过程，从图样的设计到制成成品，这些我都不是很了解，这是我的不足，要加强的地方。此刻的我只是对我们的销售流程有了进一步的熟悉，还有很多不足的地方，都应当在以后的工作中不断地学习，与时俱进。

在出差的时间里，我能够说每一天都在认真的拜访客户，开拓新客户，回访老客户，加强公司品牌在当地的影响力。在经过这几个月对市场的了解，我相信在以后的工作中我会做的更好。老话说的好市场才是我们的教师，仅有经历了才能让我们更好的成长，在这个世界上完美的事少之又少，每个

人都有自我的优缺点，仅有在时间的流逝中将自我的缺点慢慢改正过来，要不断的进行总结与改善，才能提高自身的素质。

对于这个行业来说我不属于一名合格的业务员，只能算这个行业的新人，本身谈吐，口才还不行，表达本事不够好，根源是自我的缺点太多，脸皮还不够厚，人际关系处理还不够好，心里素质还不够过关，还远没有到达这个行业业务人员应有的本事，仅有不断学习才能在以后的工作中做的更好。

以前在我心里一向认为自我已经很好了，毕竟应经在销售行业从事了将近7年的时间，应当算是这个行业的老人，可是来到那里很才认识到自我的不足，自我是多么的渺小，从新学习，在以后的工作中做到最好，我喜欢销售这份职业，在那里有着源源不断的活力，这股动力，这份信念一向都在支撑着我不断前进，我相信我必须能在这个行业走的更远！

在这段日子里感激公司对我的帮忙与信任，对于我工作的指导，让我不断改善，不断成长，相信在以后的工作中做的更好，让自我每一天充满活力的去工作。

挥别旧岁，迎接新年，满怀期望，努力做的更好。

业务月度工作报告5

## **度劳资员个人工作总结 业务月度工作报告篇二**

班主任工作当中，结合了班级实际，有计划地对学生进行思想、道德、纪律和心理素质的教育。

一、加强思德教育，培养好的班风。

加强学生的思想品德教育，使学生全面发展是班主任工作的首要任务。我充分利用班会课、品德课，有针对性地开展多形式、生动活泼、丰富的中队活动，提高学生的思想品德素质。教育他们要珍惜今天的幸福生活，激发学生的学习积极性，提高了学生的自信心和竞争意识。并用“小学生守则”、“小学生日常行为规范”严格的要求学生，规范学生言行，提高全班学生的思想素质，促进了良好班风学风的形成。

## 二、让学生教育学生。

教育孩子必须走进孩子的世界，理解孩子的心理，决不从大人的角度看待孩子。有些事情在成人看来是错误的，但在孩子眼里却是真实和正确的。成人教育孩子时，总喜欢摆大道理，大谈自己的想法和体会，没有触动孩子的心理，让孩子教育孩子的方法很有效。一次有两个学生打架，我很耐心地摆出一些道理和事实教育了他们一番，让他们明白打架的坏处和弊端，我认为这一次教育对全班同学来说是十分深刻的，但没过两天，又有另外两个学生打架。我很气愤，但我认为如果再批评一次也起不了作用。我将前两天打架的学生叫到跟前，让这两位学生将当天打架的情形和感受与他们分享。这两位同学很留心听他们说，听后深有感触，并互相道歉，许诺以后不打架，使这两位同学确实受到深刻的教育。

1、认真的备好课，做好课前的准备，上好每一节课。

2、注意培养良好的学习习惯，提高学生的自学能力。没有良好的学习习惯，学习谈不上自觉学习，抓学生坚持预习的习惯，学生借助课后思考题，使用工具书，查阅资料，扫清学习上的障碍，做到勤检查。培养书写规范工整的习惯，修改文章和订正作业的习惯。

3、优化教学的方法，充分发挥学生的主体作用。今天，课堂教学作为实施语文素质的教育的主阵地，运用启发式、点拨式、讨论式、导学式等生动活泼、行之有效的教学方法。阅

读教学以读为本，训练为实。在老师的指导下，让学生自读、自悟、自得。读的过程中，读出适当的语气，重视让学生默读，让学生在读中思考，从而培养学生读书的习惯和情趣。要求学生学会学习。在学习过程中，强调学生本身积极参与、吸收，成为教学活动中中的主人。阅读教学得法于课内，得益于课外。学生可以将课内学到的方法迁移到课外。鼓励学生读一些适合他们的课外读物。通过课外阅读，可以扩大视野，丰富词汇，增长知识，并要求把好词好句摘录下来。

一年来，学生初步养成一些好的行为习惯，能关心集体，学习也有了进步，教学质量也能达到学校的要求。但是，班级里尚未能形成一种积极向上、你追我赶的好学风，学生各种能力还是比较差。以后积极的学习理论，用理论来指导教学，不断总结，不断改进教学方法，继续学习运用多媒体等教学手段，提高自己的教育教学水平。

## 度劳资员个人工作总结 业务月度工作报告篇三

本学期我担任的是二年级的教学工作，根据二年级学生的年龄特点及学生的实际情况，我选择了适合学生全面发展的教学内容，并通过创设情境教法，游戏教学等教学方法将教学内容趣味化，使学生在快乐中成长，在快乐中学习。

我的体育教学主要从三点来进行总结，

首先，别重视人体生理机能变化规律在教学过程中的运用，运用这个规律可以减少伤害事故的发生，使学生科学的锻炼身体并健康的成长，在教学过程中培养学生科学锻炼身体的方法。其次、我在教学过程中特别中重视人的认识规律的培养，这样可以使学生尽快的学好技术，形成技能，使体育教师真正实现精讲多练，为体育教学研究科学的方法和组织方法奠定基础。再者、我在教学中特别重视学生的思想教育，利用体育教材的特点结合具体内容，对学生进行思想教育，

培养学生的自觉性、组织性、纪律性，集体荣誉感，不怕苦，不怕累，勇敢顽强的精神等，这三点的有机结合会在体育教学工作起到事半功倍的作用。

在开学初我重点抓了广播操和队列队形。因为学生经过一个假期，对广播操有些陌生，如不及时抓紧复习，一养成坏习惯，想纠正就难了，因此，我主要是通过以下几点对广播操和队列队形进行教学的。第一、加强对学生的思想教育，使学生真正认识到做操的重要性和必要性，培养学生重视做操，坚持做操，认真做操的良好习惯。第二、我正确运用示范，示范是体育教学的主要教学方法之一，通过示范能使学生建立正确的动作表象，因此，我要求自己在示范动作中清楚、准确、规范、优美。第三、讲解要少而精，我在广播操教学时的讲解，主要是结合我的示范动作，让学生加深对动作的理解。第四、讲解中口令要清楚、洪亮、准确。第五、纠正错误动作要及时。

## 度劳资员个人工作总结 业务月度工作报告篇四

xx年在区交通局从事区重点工程的监理工作：3月——9月份担任区重点工程一、二合同段的监理工程师，一合同为3孔10米和4孔13米的西营2个桥该桥，基础为混凝土扩大基础，下部结构为重力式u型桥台和墩柱，上部结构为空心板，总投资175万元，二合同为西营商业街路面，全长1.5km□宽18m□路面结构为12cm水稳+20cm水泥混凝土，总投资180万元。9月——12月担任济南东区一号路二期工程路基二合同段监理工程师，该合同段全长1400米，按城市道路一级设计施工，总投资700万元。

xx年—xx年分别济南市旅游路二期工程路面工程二合同和内蒙古国道110线改造工程担任项目总工。旅游路二期工程按照城市道路设计，全长8.24公里，路面宽20米，路面结构为15cm二灰土+2\*15cm二灰碎石+12cm沥青混凝土，我公

司承建二合同，总投资1490万元，在该工程施工中对原路基的不足、沿线群众出行干扰较多及绿化等其他队伍的配合问题的进行了合理科学的安排，使该工程圆满按期保质的完成。内蒙古国道110线改造工程全长16公里，路面结构为2\*16cm二灰碎石+9cm的沥青混凝土，总投资6000万元，该工程的圆满完成，受到了业主的好评，为我公司在开辟内蒙施工打下了基础，使我公司近几年在内蒙的取得了更多的工程项目。

xx年—xx年在区交通局从事工程管理工作□xx年参与了区重点工程荷花路东段第二合同段的建设管理工作，在该工程中充分利用原路面。首次提出在县乡路采用冷再生技术，不但节约了大量资金，保证了质量，还做到了工程建设与环境保护的有机结合，共完成投资840万元□xx年从事桥梁建设管理工作，参与了港九路九曲大桥的建设管理工作，参与了历城区其他6座危桥建设质量监督工作，共完成桥梁建设373.2延米，3632.8平方米，共投资950万元，争取上级补助资金800余万元，在九曲大桥的施工中与设计单位、施工单位共同研究克服了软土地基、大斜面岩石等施工的技术问题，使该工程做到了实用和经济的完美结合□xx年参与了区重点工程稼轩路第一合同段的建设管理工作，在该工程中妥善处理了技术与现实的冲突，即保证了工程质量，又达到了沿线群众的满意，收到了各方面的好评，共完成投资1000万元。

为更好用理论指导工作，近几年我坚持技术理论的学习，加强吉林大学交通运输工程（路桥）专业的工程硕士研究生的学习效果，圆满修满学分，并师从力学专家刘寒冰教授，完成硕士论文《二灰碎石基层在济南县乡公路中的应用研究》的撰写，顺利通过硕士论论答辩，论文时候答辩老师的好评，并被中国优秀博硕论文网收录。

在工作中自费订阅了《中国公路学报》、《长安大学学报》、《公路科技》等专业杂志，通过专业杂志及网络，不断了解新材料、新技术、新工艺，写了不少专业文章，其中，《特

殊环境下预应力t梁桥的施工设计及质量控制》在《筑路机械与施工机械化》杂志xx年底6期发表。《农村公路招投标工作怎么管》在《中国公路》杂志xx年第2期发表。《公路工程预算定额》于xx年更新发布，我在xx年3月参加了省交通厅举办的新定额编制办法宣传贯穿学习培训班，学习了新定额的变化内容和使用要点和编制办法，为更好的从事工程施工和管理打下了基础。

xx年—xx年，为更好的完善自身理论知识，扩展知识面，我参加了注册造价师执业资格考试□xx年通过1门，今年已全部考完，成绩没下来，自己感觉能够全部通过。总之，通过不断学习、培训，使自己的理论水平得到了很大的提高。

公路工程技术看似简单，但实际是一门理论颇深、涉及知识面较广的学科，涉及经济学、力学、材料学等一系列的学科。在技术更新迅速发展的今天，只有活到老，学到老，才不会被淘汰落伍。在过去的五年中，我不断总结自己的不足，向经验丰富的老同志学习，有不明白的就想有关专家请教，使自己取得了一定的成绩，但是仍然存在很多不足，在今后的的工作中，我要继续发扬优点，充分利用各种途径，更加努力地学习新技术、新材料、新工艺，在工作实践中不断总结经验，做到用理论来指导实践，通过实践来检验理论，通过两者的完美结合不断的完善自我，超越自我。

## **度劳资员个人工作总结 业务月度工作报告篇五**

20xx年我们公司在北京、上海等展览会和惠聪、发现资源等专业杂志推广后，我公司的xx牌产品已有一定的知名度，国内外的客户对我们的产品都有了一定的认识和了解□20xx年度老板给销售部定下\*\*\*\*万元的销售额，我们销售部完成了全年累计销售总额\*\*\*\*万元，产销率95%，货款回收率98%。

产品销售部肩负的是公司全部产品的销售，责任之重大、任

务之艰巨，可想而知。建立一支能征善战的高素质的销售队伍对完成公司年度销售任务至关重要。“工欲善其事，必先利其器”，本着提高销售人员综合业务素质这一目标，销售部全体人员必须开展职业技能培训，使销售业务知识得以进一步提高。今年公司添用了网络版速达3000财务管理软件，销售和财务管理可以清晰的及时性反映出来。我们销售人员是在xx市xxxx科技有限公司的培训下学习成长的，所学习的专业知识和公司内部信息都是保密的，大家必须持有职业道德。老板是率领销售部的最高领导者，希望加强对我们员工的监督、批评和专业指导，让我们销售人员学习更多的专业知识，提升技术职能和自我增值。20xx年我学习了iso内部审核培训和会计专业知识培训，并获得了国家认可的证书。这一年来我们利用学习到的管理知识、方法在我们公司生产管理中充分实践，其显示效果是满意的。

麦克风线材销售是我公司产品销售部工作的重点，销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。一年来，产品销售部坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场空间、挖掘潜在市场，利用我公司的品牌著名度带动产品销售，建成了以xx本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局。

随着电子产品行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，并把市场调研和信息的收集、分析、整理工作制度化、规范化、经常化。产品销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立了稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集；要根据市场情况积极派驻业务人员对国内各销售市场动态跟踪把握。

回首一年来，我们销售部全体业务人员吃苦耐劳，积极进取，团结协作取得了良好的销售业绩。成绩属于过去，展望未来，摆在销售部面前的路更长，困难更大，任务更艰巨。我们销



售部全体业务人员一致表示，一定要在20xx年发挥工作的积极性、主动性、创造性，履行好本身的岗位职责，全力以赴做好20xx年度的销售工作，要深入了解电子行业动态，要进一步开拓和巩固国内市场，为公司创造更高的销售业绩。

## 度劳资员个人工作总结 业务月度工作报告篇六

### 一、不断学习提升自身素质

提升自身素质只有通过多种渠道不断的学习，才能提升忠诚于党的教育事业的责任心，才能提升自身的素质和教学本领。本人在本学期中，积极参加各项时事、政治学习，坚持把理论同实际相结合，从我做起，从身边的小事做起，用正确的思想引导幼儿，做好保教工作。本学期中，充分发挥自身的凝聚力作用，坚持做到以身作则、勇于奉献、勤勤恳恳，无论是否当班，都要做好并检查班级的各项工作。只有这样才能使其他老师充分把精力投入到工作中，在工作中从不计较个人得失，充分发挥“你中有我，我中有你”的团队精神作用，团结一致地做好班级工作。在狠抓班级常规中，真正做到工作有目的、行动有组织、实施有计划，教学工作推陈出新。

教学工作是幼儿园中的一项重要工作，尤其对于大班来说。家长是非常重视的。这一学期中，我们认真仔细地备好每一节教育活动，并在每一节教育活动的设计上力求创新，引导幼儿主动学习。在拼音与数学的教学上，我们多方查阅资料，并与其他教师交流，保证知识的正确性。我们还仔细了解每个孩子的性格特点及学习情况，针对他们不会的、掌握不好的，加以辅导与练习。

### 二、安全工作不容忽视

生命安全高于一切。为了保证幼儿在园内的安全，我们要加强幼儿园的各方面安全工作，对幼儿进行安全教育，提升幼

儿的安全意识及自我保护的能力，并深入进行安全教育及检查，做到防患于未然。为了进一步提升我园师幼的消防安全意识，熟悉灭火、应急疏散安全常识，熟练掌握灭火、疏散的组织程序以及火场逃生和自救互救的基本能力，增强组织实施扑救初期火灾的能力以及引导人员疏散的技能还为保证幼儿园消防安全奠定了坚实的基础，达到了预期目的。

### 三、配合园领导，完成各项任务

本学期我园有几项大的任务：在九月的儿歌比赛中，我们班的小朋友获得了“小明星”的光荣称号，小组和集体的都获得了不错的成绩，收到了领导和家长的好评；十月的合唱比赛中，由于伴奏带临时出问题影响了我们，但是我们还是坚持完成了比赛，不管成绩怎样，我们都非常的高兴；十二月是向家长汇报演出，虽然受到“甲流”的影响，家长不能来参加，但是我相信孩子们的精彩表现家长们一定感受的到。这每一项都是展示自己，表现幼儿的机会，我们班的三位教师互相配合，认真的完成好每一项任务。

### 四、家长工作必不可少

增进家园互动为了更好的做好家长工作，在每月的家访活动和“家长接待日”活动中，我同其他教师一道及时向家长反馈幼儿在园里的各种表现。对个别幼儿出现特殊情况时，我都要求必须立刻打电话向家长询问、了解幼儿情况，及早掌握幼儿情况的第一手资料。对教师关心和爱护幼儿的一些举措，家长们也表示认可。对于一些幼儿在园内有一定进步时，我们马上与家长取得联系，请家长配合，使该幼儿能继续进步。

今天的幼儿是国家未来的栋梁之材，是祖国明天的希望。要使之成为有用之材，需要老师和家长精心、科学、合理而又有针对性的教育。我们要充分利用家长早晚接送幼儿的短暂时间与家长交流、沟通。了解和介绍幼儿家园的表现，提出合理要求，还可根据不同家长的特点，从实际出发，采用多

种方式，积极而有效地做好家长工作，以取得他们的信任和支持，共同教育好幼儿。

## 五、存在的不足和今后工作方向

这个学期中，我班孩子的出勤率较好，口语表达能力有了飞跃性的进展，自理能力在不断提升。在看到成绩的同时，我们也注意到了自身的不足，如：有时会因户外活动超时回来较晚，给孩子穿衣着急，以至于孩子少穿了一件衣服、穿反了鞋子也没发现，幼儿进餐的速度有待进一步的提升。对此我们都进行了认真地总结，以便于以后更好地开展工作。辞旧迎新，在新的学期中我们会更加努力，争取把工作做得更好，取得更大的进步！