

# 最新教务科月工作总结 月底工作总结(汇总8篇)

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它可使零星的、肤浅的、表面的感性认知上升到全面的、系统的、本质的理性认识上来，让我们一起认真地写一份总结吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

## 教务科月工作总结篇一

财务月工作小结。

- 2、完成向财政各种基本支出和项目支出的申报，经费支出的现金和转帐的报销核算工作。
- 3、完成了20xx年财政一体化管理信息系统的升级工作。
- 4、完成了和财政核对全年的预算工作。
- 5、完成了其他临时性的工作任务。

## 二、xx月份工作计划

- 1、继续做好财务的日常核算工作。
- 2、完成在职职工工资性补贴的预发工作。
- 3、编制20xx年度部门财政决算报表。
- 4、做好春节职工一切福利、活动等工作的资金安排。

5、做好新版出租车客票的领用发放。

6、完成其他临时性工作任务。

## 教务科月工作总结篇二

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。

在过去的一个月，我的主要工作是负责营销策划方面的工作。这些工作主要包括：

1、深入销售第一线，在销售现场了解客户的特点和需求，掌握客户的心理动态，找出客户最关心的问题。

2、收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告，掌握竞争楼盘的动向，了解其他楼盘的促销手段和销售措施。

3、学习和观摩其他楼盘的促销活动，吸取别人成功的经验，以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。

4、与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，

……(具体工作内容 略)……

经过一个月的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对本行业的市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。

在一个月的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

销售部□x年x月x日

### 教务科月工作总结篇三

- 1、继续抓好干部队伍的管理和督查，完成xx20xx年度工作会议、干部年度考核、“三严三实”民主生活会等工作，落实“不严不实”整改项目。
- 2、加强管护巡逻，切实做好森林防火工作，完成扑火设备的检查与添置。
- 3、完成集体林租赁金的拨付。
- 4、完成博物馆地下室地面浇筑，基本完成外墙文化石与真石漆施工、天棚吊顶、花岗石地面铺贴，完成自来水安装，完成景观施工合同签订，启动展陈方案修改等工作。
- 5、完成牛路溪保护站管理用房完围墙及80%外墙真石漆施工。
- 6、完成药用植物园和科研驯化基地药用植物的冬季管理。
- 7、启动了“特色药用观赏植物应用研究”，现已完成目标物种的初筛选及相关文献的检索。
- 8、完成新年度拟实施科研项目的调研、联系沟通与协调。

9、完成x年决算、基建决算、单位资产核查、工资年报等工作。

10、开展了有关部门、社区走访，完成x年度工作目标任务的调研、意见征求、梳理工作。

### 管理局x年2月份重点工作计划

1、继续抓好干部队伍的管理和督查，加强春节的党风廉政建设。

2、继续抓好森林防火工作，加强春节返乡人员的森林防火宣传，在重点时间、重点区域实行集中防控，加强进区人员管理，确保春节、元宵节期间保护区资源安全。

3、抓好博物馆工地节日期间安全工作，完成展陈设计与施工、景观绿化施工监理招标，完成展陈设计与施工合同签订，督促工地尽早开工。

4、完成牛路溪保护站管理用房场地整理。

5、抓好药用植物园补植、抗寒等冬季管理。

6、制定“特色药用观赏植物应用研究”年度工作实施方案。

7、整理收集x年度处室资料、档案等，落实分解处室工作人员年度工作目标与任务。

8、完成办公楼维修方案和公开栏调整。

9、配合做好年终涉区涉干部群众走访工作，以及相关科研合作单位、专家的拜访与洽谈工作。

10、制订x年度单位培训计划。

## 教务科月工作总结篇四

为了更好的促进财务工作的进行，提高财务工作的效率，现将上个月的工作状况进行简短的汇报：

以项目经理程家富为组长，项目执行经理张勇、项目副经理王铁山、项目总工程师许再胜为副组长，各部门主要负责人和各队长成员的活动领导小组，还在4月2日召开了全体员工大会进行布置，充分利用横幅、板报、简报等宣传工具，通过在重要分部工程、关键工序施工现场和大门口、生活区悬挂宣传标语，在项目部形成了“讲诚信、抓安全、重环保、保质量”的良好氛围。

强化全员质量意识教育，提高每一名施工管理人员的质量意识是全面提高施工质量的基矗首先在施工准备阶段认真检查现场准备情况，满足工程施工对人员技术方面的要求。严格查验质保体系机构的建立和人员到位情况。其次是严格持证挂牌上岗制度，并对各个工种上岗前进行严格考核，考试合格后立即录用。

项目部把建设工程质量安全环保法律、法规，国家强制性技术标准，工程施工及验收规范、施工组织设计、施工方案、质量管理体系文件和hse管理体系文件分期分批组织员工学习、交流、考试。通过组织培训，使全体员工及管理人員的整体素质得到提高，尤其是对一些特殊工种，项目部组织人员利用业余时间进行上课培训学习。为确保工程焊接质量，在施工人手相当紧的情况下，仍抽出16名电焊工进行脱岗培训，经多次摸底测试，拍片合格率均达100%。

杜绝任何不合格材料进入施工现场，器材质量是保证工程质量的物质基础和关键硬件，也是我们整个工程质量控制中的第一个重要环节。为此，我们制订了一整套器材管理制度和验收办法。对成品和半成品的格料进行分区摆放，从大件到小件按照由里到外的顺序码放整齐，材料挂牌一目了然，

台帐料表悬挂齐整，并纳入质量管理体系之中，严格组织实施。对于工程使用的原材料，无论是甲方供货还是自己供货，入库前均做到先检验合格，再向监理进行报验，经审批同意后才入库或投入使用。通过认真把关，堵塞了不合格材料流入施工现场的渠道，使工程质量从源头上得到了保证。

在施工运作过程中，项目部坚持“三检制”和“三工序”制度，做到边施工、边检查、边评定，达不到标准等级的及时纠下，质量控制关口前移，变管理结果为管理过程，避免了“死后验尸”。焊口质量是否达标，焊条的好坏也是关键一环。对此，项目部不惜重金添置了焊条烘烤设备，并派专人管理，每天根据计划用量对焊条进行烘烤。为确保焊口一次合格率达100%提供了强有力的硬件设施。

项目部坚持各分项工程开工前进行质量，技术规范交底，使施工人员质量标准明、规范清。保旆施工一次达玻设计要求和质量标准等级。二中队二班在h型钢预制中，工程技术和质检人员把技术规范和质量标准对他们交底，要求采取防变形措施。这个队在施工过程中严格执行规范，使这个过去预制的老大难问题确保了施工质量，并得到了雅大项目部专家和北京华夏石化工程监理公司好评。

## 教务科月工作总结篇五

20xx年x月x日入职昆明xx以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，可是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮忙是分不开的。

入职昆明xx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，就看自己怎样去发挥。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研究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忙中能够成长；很感激领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的教师，经过学习他们的经验和知识，能够大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间，自己这样一个新手，必须要多学，多看，多做事！

这一个月多月，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，此刻的我基本上能够从寻找客户、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，最终成为朋友；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，但我一向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。

在这一个月多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了昆明红聚市场永聚照明店，西南建材城万家灯饰店，景洪孟腊店以及大理佳利三创立材店等经销商，接下来昆明所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，大商汇仍有待开发一两家分销，还有华洋家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

销售的第一产品是销售员自己；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己总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

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、对自己的职责感，进取、热情、认真地对待每一天！做到职责和职业道德。

此刻我工作中的市场的把握本事以及分析本事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。此刻自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握本事更是无从谈起，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己。

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。仅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。趁此刻年轻多学点东西、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！

我认为业务绝对不是“无业可务”而是：“业精于勤于实于务”。

## 教务科月工作总结篇六

没有坚定真确的政治方向，就不会有进取向上的指导思想。为了不断提高自我的政治思想素质，这几年来我一向十分关心国家大事，关注国内外形势，结合形势变化对企业的影响进行分析，并把这种思想付诸实际行动到生产过程中去。同时，也把这种思想带入工作和学习中，不断追求自身提高。

有人说：一个人要成才，必须得先做人，此话有理。这也就是说：一个人的事业要想得到成功，必须先要学会怎样做人！异常是干我们这项技术性很强的工作的，看事要用心、做事要专心、学习要虚心。容不得有半点马虎和出错。所有首先工作态度要端正，要有良好地职业素养，对工作要认真负责，服从领导安排，虚心听取别人的指点和提议，要团结同事、礼貌待人，服务热情。

自从进入公司参加工作开始，我就从事所有了所有的机电事务，包括所有基建时期的安全和质量的监督巡查。我深知机电管理工作在建设期间的重要性，异常是包含大部分隐形的电器基础设施与工程，要随时监督检查，发现问题就必须解决问题，决不能草草了事，否则后患无穷且再无法根除，这就摆机我们作机电管理的面前是一种考验和职责。作为我是一位机电班班长和一名电工技师，身上的职责和重担我义不容辞。所以，在平时的工作中，我不仅仅要求自我班组成员在监督巡查时，要认真仔细，做到一丝不苟，并且自我还深知打铁还须自身硬的道理。我对我自我做出了这样一些严格要求：

一要在遇到脏累苦险的工作时抢在工人前头干，并且要比工人干的多、下得力；

二要在遇到技术性难题是挺身而出，尽自我最大的努力攻克技术难关；我始终坚持以尽我最大努力做好每件事，以公司利益为重。包括建成后的生产过程中，有时是抢时间争分夺秒地处理了大大小小的电气设备故障有几十起，为公司赢得了宝贵的生产时间，为公司的发展打下了坚实的基础，为公司创造经济利益和社会效益供给了坚强的后盾和强有力的保障。

三是我要求自我能勇于承担职责；我认为既然自我是一名技师，那么在业务水平等诸多方面就要比一般工人要强一些。在公司分配任务时，在一般工人完成起来比较困难的任务时，

自我要主动踊跃承担，更不能与工人推诿扯皮，要做出师者风范，勇挑重担。平时我不仅仅是这样要求自我的，在实践中，我也是按这些要求去做的。所以我的这些表现也深深受到了公司领导和职工的一致好评，发挥了我作为一名技师应有的作用，树立了一名技师应有的良好形象。

活到老，学到老。这句话是我的座右铭。科学技术不断发展的今日，一天不学，就被落后。异常是电气自动化这一块，没有谁能百分百的什么都精通完了，它是不断地在开发在更新，就和电脑软件一样，天天在更新，时时在发展。说不定你昨日还认识它，过两天它就变了样了，就有更先进的东东装进去了。所以我平时只要有时间就多看看专业书籍。一年来，我搜集了很多的新的专业书籍资料，不断地充实自己，不断地掌握新知。例如《电气设计制图》、《电子技术》、《现代变频技术》、《直流在工业中的应用》等等，在学习这些知识的过程中，我学到了很多新的知识，如plc编程控制原理abb变频器设置和控制原理sipmos大功率双向可控硅的控制原理等等使我的确受益匪浅！不仅仅拓宽了我的知识面，还在很大程度上提高了我的技术水平，也使我对更高层次的理论及技术知识的学习产生了浓厚的兴趣。

在平时的工作中，我经常与其他职工进行技术探讨与交流，把自我所学到的知识与大家共享，并从别人身上学习自我所不了解的知识，实现共同提高。另外，我经常在利用业余时间会被邀请到其他单位帮忙解决技术难题，涉及范围远至几千公里外，其中有……范围内更多，五县三市到处都去过。这与我平时业余钻研高压变电技术和二次控制技术分不开的，我充分地把理论与实践相结合，不断地积累经验，不断地钻研一系列35kv及以下的各种高低压变配电工程的设计与安装技术，并且能够独立承担。

从我手中亲自一手负责完成的大大小的变配电工程已数不胜数了。例如：

1、我先前的工作单位在x市很有名气的x集团里，她那里的子公司里，从容量为50kva到1500kva的大多数高低压变配电工程，都是我亲自一手负责操办的。

2、近几年里，我兼职在x一家电力设备配套厂和两家变压器厂做技术支持与安装，我亲手安装的箱式变电站已达一百多台，各种高低压开关柜，各种工矿机电控制柜一百多台。

综上所述，我感觉自我无愧于技师这个光荣称号！可是我身为技术人员，不能此刻就自我陶醉，而是仍然还要不断地加强自身学习，不断地取长补短，也仅有这样才能够跟上时代的步伐稳步前进，也才能够更好地服务于企业、服务于社会。研新业务，才使得我的技能水平到达了熟练精湛、运用自如地步。

## 教务科月工作总结篇七

6月入职以来主要工作有：

一、入职后主要对公司展会的客户进行电话跟进，邮件之前丁总多少已经发送，我的工作主要是电话跟进，确定客户是否有阅读邮件以及电话里描述公司销售的产品，介绍相关信息情况，预约拜访，对厂家电梯产量的询问，对产品是否有需求，能否建立合作的可能。

爱默生，歌拉瑞以及波士顿等电梯厂的相关价格的询问，主要是在称重装置以及扶梯的相关电机的价格比较。

料号，而公司的产品是以工厂的生产号为代表，关于两个之间的对应表格在海安刘翠兰手里，已经电话邮件过去，答应近期给到我，但是还是需要跟踪，计划7月第一周完成。

7月的工作计划主要有：

目前电梯厂家因为前景光电的称重出现问题，是我公司产品推出的契机，但目前存在的问题在于市场上大部分厂家设计的称重都是在电梯底部，与我公司的产品安装及设计不同，推荐时可能会出现部分冲突而增加难度，但是考虑还是有可能的，关键在于前景光电出现问题的轻重以及我们跟客户的客情关系。

3000左右的电梯厂家主要有爱默生，富士精工，德奥，帝奥，克莱斯，通用等，

机采购方式为主，除了部分大的电梯厂有自己开发生产的能力，大多数还是以打包的形式购买，所以我们的机会在于曳引机生产厂家，地区配件的供应商等其他跟制动器关联的厂或者人。

具体工作安排：

- 1、 联系上海的几家大的电梯厂如：东芝二次拜访，永大初次拜访。迅达初次拜访
- 2、 苏州地区的二次拜访：威特电机，台菱电梯以及南浔地区区域供应商联系起来
- 3、 各个曳引机生产厂家的电话信息的收集或者考虑陌生拜访

## 教务科月工作总结篇八

在工作中要能够坚持原则、秉公办事、顾全大局，以《会计法》和《会计基础工作规范》等财务法律法规为准则，遵纪守法，遵守财经纪律；认真履行会计岗位职责，一丝不苟，忠于职守，尽职尽责的工作，工作上踏实肯干，服从组织安排，努力钻研业务，提高业务技能，尽管平时工作繁忙，不管怎样都能保质、保量按时完成工作任务；合理合法处理好

日常财会业务，对办公室所有需要报销的单据进行认真审核，为领导审批把好关，对不合理的票据一律不予报销，发现问题及时向领导汇报；认真做好会计基础工作，认真审核原始凭证，会计凭证手续齐全、装订整洁符合要求，科目设置准确、帐目清楚，会计报表准确、及时、完整，定期向领导汇报财会业务执行情况，并能协调好会计中心与各单位之间的关系；在资金预算方面，为提高资金预算的准确性，在实际支付时做到，没有资金预算项目的不予支付，超预算支付标准的不予支付。除按时完成本职工作之外还能完成一些临时性工作任务。

1、及时准确的完成各月记帐、结帐等账务处理工作，粘贴凭证附件，并对各类会计档案，进行了分类、装订、归档，确保财务记录资料完整保存。

2、认真复核现金、银行存款账户余额、收支进度等对帐工作，确保季度、年度决算顺利进行。

3、及时准确地编报会计月报表、季度报表、年终决算报表，并对财务收支状况和资金使用情况进行认真分析和思考，定期向总公司报送汇总。

4、积极参加单位组织的各项会议、业务学习并认真做好学习笔记。

5、其它日常事务性工作。

我深知作为财务工作人员，肩负的任务繁重，责任重大。为了不辜负领导的重托和大家的信任，更好的履行好职责，所以我不断学习，改进其方法，讲求学习效果。并通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养，使自己无论是在政治思想上，还是业务水平方面，都有了较大提高。在工作中，认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事，始终把工作放在严谨、细致、

扎实、求实上，脚踏实地工作。

总结工作的同时，还充分认识到存在的不足，如：依法理财的观念还有待进一步加强、处理问题不够成熟等。对于以后的工作要求，在做好日常会计核算工作的基础上，继续不断学习业务知识、更新知识、完善自我，使自身的业务能力不断提高；同时向领导及同事们学习好的财务管理，积累经验，提高自身的综合管理能力。积极参与企业的经营活动，加强事前了解，掌握经营活动的第一手资料，加强预测、分析工作，按照公司要求，认真做好财务计划工作。在日常工作中按照财务计划，监督企业对资金进行合理、有效地使用，使企业效益最大化。最后，我决心再接再厉，在公司领导的正确指导下以及同事们的支持下，不遗余力地作好工作。