

# 月末工作报告 月末总结(精选5篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。那么，报告到底怎么写才合适呢？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 月末工作报告 月末总结篇一

在过去的一个月里，兢兢业业，圆满的完成了公司的工作任务，并得到各领导肯定和许多同事的赞扬，这对我是一种鞭策，接下来将以更加饱满的工作热情投入到工作中去。

1、规范了库存材料的核算管理，严格控制材料库存的合理储备，减少资金占用。建立了材料领用制度，改变了原先不论是否需要、不论那个部门使用、也不论购进的数量多少，都在购进之日起一次摊销到某一个部门来核算的模糊成本。

2、在原先的基础上细划了成本费用的管理，加强了运输费用的项目管理，分门别类的计算每辆车实际消耗的费用项目，真实反映每一辆车当期的运输成本。为运输车辆的绩效管理供给参考依据。

(1) 认真执行《会计法》，进一步对财务人员加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。对所有成本费用按部门、项目进行归集分类，月底将共同费用进行分摊结转体现部门效益。

(2) 国家财政部门对柯莱公司的财务等级评定还是第一次。我们在无任何前期准备的前提下，突然理解检查，但长宁区财政局还是对柯莱公司财务基础管理工作给予了肯定。给柯莱公司的财务等级分数也是评定组有史以来，评给最高分的一家公司。

(3) 按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在集团公司的年中审计、年终预审及财政税务的检查中，积极配合相关人员工作。

(1) 按公司要求对分公司以及营业点的收入、成本进行监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、营业点的核算部门建立了良好的合作关系。

(2) 正确计算营业税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门使用新的税收申报软件，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，坚持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3) 在紧张的工作之余，加强团队建设，打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个管理者，对下属充分做到“察人之长、用人之长、聚人之长、展人之长”，充分发挥他们的主观能动性及工作进取性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

## 月末工作报告 月末总结篇二

不知不觉中20xx年的第一个月就这样的结束了，回顾这个月，我发现自我也有了一些不一样的样貌，我不再像之前一样粗心大条了，我做事起来也开始慢条斯理，理清思路了。这小小的一些变化虽不会给此刻的我带来太大的成就，可是我相信我坚持下去，就必须会有不一样的成就。在此我想对这个月的工作进行一次总结，也期待领导能够对我的工作进行指正和引导。

我个人是一个比较专一的人，不论是对事还是对待自我的感情，都比较的专一。专一这两个字虽然比划少，可是想要做好也是不容易的。新一年的这个月，我一向努力调整自我的专注度，因为春节就要来了，心里也确实很激动，一年没有

回过家，一想到回家自我心里的节奏也乱了些。这多多少少也有点影响自我的工作。所以我一向警戒自我不要越线，工作时间就努力工作，放松的时间就能够想想别的事情。工作当中也要记住不可急躁，要慢慢来，不可因为急躁而让事情变得更复杂。这两点在工作上是十分适用的，接下里的工作我也会同样这样要求自我，力求上进。

过去一年的自我其实在做事态度上来说，并不是十分温和的，因为我自我脾气也确实有点暴躁，有时候控制不住总是喜欢发火，同事们也常常抱怨我的脾气。当时我想改正，可是也总觉得自我没有这么大的恒心和毅力。这一年新开始，我首先改正自我的就是自我的脾气和态度，其次就是做事的时候更谨慎了一些。当我做事不再急躁，态度更加温和一些了之后，大家也对我进行了表扬，这种感觉是不错的，让人更满足也更有力量了一些。和大家一齐工作，更应当注重对他人的态度，这是个人的修养，也是个人的直接表达。所以不论将来多远，我都会努力调整好自我的心态，坚持谦虚谨慎的态度，坚持温和平和的心态，进行工作，不断上进。

在我这一个月的工作中，也出现了一两个小问题，一是自我做事起来还是有点粗心，有时候为了追求快，总忘记了一些小细节，这些小细节此刻可能不会引发问题，但不代表以后。我也认识到了这个问题，以后我也会更注重细节，不再马马虎虎。其次就是自我在沟通上还是有些欠缺，不论是和同事还是和客户，沟通上、表达上都不是太好，所以这一点还是有待加强，总而言之，这个月的工作圆满结束了，未来一年的工作我也充满了期待和动力，我会继续努力的！

## 月末工作报告 月末总结篇三

时光如水生命如梭，正是我们总结过去展望未来的好时节。我们文艺部在各位老师和主席团的关怀配合下，与其他各部协调配合，在所有部员的团结努力下，取得了骄人的成绩，但也有很多不足之处。这一个月文艺部所做的工作，总体说

来还是比较成功的。从开展迎新工作到新生队列拉歌、再到迎新晚会的准备，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。下面是9月文艺部具体的工作总结与工作展望。

## 一、工作概况

11月份文艺部的主要工作是针对新生的一系列活动。

(1)在开学前的一周，我们文艺部配合学生会开始了迎新的准备工作，通过老师和主席团的会议，我们对现有的人力资源进行了分工安排。文艺部的主要工作是协助老师做好新生入学前的一切准备工作，包括新生资料袋(具体包括：迎新特刊、校徽、入学须知、等)的准备，新生宿舍安排等工作；同时我们为了方面提前到校的新生，我们在院办和新生宿舍楼下等地点留下我们学生会主要学生干部的联系电话。

(2)文艺部的主要工作一是帮助新生及其家长寻找班级寝室，以便他们能在最快的时间内完成新生入学的手续。二是接待家长，让家长再看见我们、接受我们的服务后能放心的把学生交给我们。三是回答家长提出的一系列问题。总体上，我们的工作得到了院里老师的肯定。我们在每个迎新地点根据人流量的不同安排不同数量的工作人员，为新生和家长提供优质的服务。

(3)我们文艺部的部分学生干部组织参与了新生家长见面会，协助老师完成了一系列家长接待工作并取得一定效果。

(4)我们文艺部在9月上中旬承办了新生的军训拉歌环节。每天晚上6点到8点半带领全院新生在实验中心楼下场地进行拉歌活动。我们文艺部积极准备《团结就是力量》、《红旗飘飘》、《红十字方队》等近10首军列歌曲并教授给新生，以便新生在军列式时能够展我院风采。

(5)在11月中旬，我们文艺部承办了院迎新晚会的一系列活动。其中包括新生老生节目的策划与剪辑。我们共进行了3次节目的筛选活动。活动中，新生老生能够积极踊跃的参与，这项活动也成为新同学展现自我、锻炼自我的平台。

(6)在11月中旬，我们文艺部承办了校迎新晚会的大合唱活动。文艺部积极配合有着丰富经验田旭学姐，出色的完成了合唱队员的选拔及培训工作。

## 二、工作中的功与过

(1)文艺部积极准备迎新工作，部长部员能够克服早晚温差大，风急等一系列自然因素以及形形色色家长学生的各种要求，出色的完成迎新工作并取得好评。但其中有不足——迎新准备工作中对一些可能会发生的意外情况估计不足。具体表现在：对新生家长和新生提出的问题准备不足；第一天迎新的人员调配出现不均衡状况(引领学生到宿舍时出现短时间人员不足情况，文艺部工作区域人员繁杂)等。

(2)在学院举办的新生家长招待会中，部员能够站几个小时而纹丝不动，不嫌繁琐给家长呈递院简介等。其中的不足在于对家长人数估计不足，出现部分家长站立的情况。

(3)文艺部的拉歌工作最为艰苦与繁琐。拉歌时间在夜间，气候寒冷，而且拉歌的时间正是部分部员甚至部长的上课时间，而9月下旬部分部员就要参加国家计算机二级的考试，部长也身兼数职还要上交论文等材料，但部长部员能够克服主客观各种因素，积极组织新生的拉歌活动而且办的有声有色，把我院新生风采淋漓尽致的展现了出来。不足是人员调配不科学，常常一起组织策划，导致部员集体嗓音沙哑，耽误指挥工作。部员态度和蔼，新生时而不服从调配。

(4)对于迎新晚会节目的筛选工作，文艺部进行了详细的策划与筛选。三轮的筛选为学院准备出经典的节目并挖掘出大量

的人才，为日后的工作奠定了坚实的基础。工作不足为对参与节目人员估计不足，出现短时间的混乱。拟定时间与通知时间不符，出现领导等待状况。

(5)对与学校的迎新晚会大合唱的准备工作，我们能积极策划参与，组织调动新生积极性，不足为过度依赖田旭学姐，没有充分发挥文艺部职能。

(6)对于工作中的其他方面，我们能配合老师及学生会其他部门完成一系列工作，不足为不注意宣传自己，不注意利用网络宣传我们的学生会，这个是要在今后的工作中重视的。当然，我们要注意我们上传内容的质量。

### 三、文艺部工作总结与展望

(1)加强文艺部培训和交流，增强认同感和凝聚力。培训和交流是提高学生会各部门工作效率和质量的一种重要手段，同时通过多样的形式还能起到提高向心力和凝聚力，增强责任感，提高学生会文艺部成员的综合素质。

(2)推广项目管理的工作模式。具体一项工作需要由哪个部员负责，需要哪些部员或其他部门合作，在活动策划之时都应该考虑策划出来，避免工作开展时措手不及。

(3)加强部门之间的横向交流。通过工作协作等多种方式，各部门的成员能够得到更多的交流机会，从而促进学生会内部的和谐，提高学生会整体的凝聚力。

(4)学生会文艺部要养成活动前作策划，活动后作总结的好习惯。用总结的方式发现长处，找出不足，为以后的工作积累经验。

(5)我们要注意利用网络宣传自己的工作，让全院的老师同学了解我们在做些什么。展我文艺部风采，扬我学生会雄威!对

于九月的工作，我们有所收获，这就达到了我们努力工作力求完美的目的。在接下来的工作中，我们会总结经验教训并不断创新，认真完成学院和学生会交给的每一项工作，积极配合学生会其他各部门工作，为学院明天的辉煌而努力奋斗！

## 月末工作报告 月末总结篇四

现将本人六月份以来的工作情况向中队汇报如下：

一、加强政治理论学习和条令条例的学习以及各项规章制度学习，提高思想觉悟。

自下队来，本人认真学习马列主义，毛泽东思想邓小平理论和xx届二中三中全会精神，学习贯彻科学发展观，学习法律、法规和业务理论知识，积极参加各项教育活动等，通过一系列的学习，使我能够更加深刻地了解党的性质，坚定不移地贯彻党的基本路线、方针、政策，在政治上，思想上、行动上始终与党中央保持高度一致，在思想常情上有了很大的提高，正确树立了世界观、人生观、价值观。树立了社会主义和共产主义的两个信念。保持和发扬了我军艰苦奋斗的优良传统，自觉抵制腐朽思想的侵蚀，树立了军人的良好形象。

二、积极参加执勤业务训练和中队正规化建设，提高自身管理队伍的能力。

本人积极参加支队和中队组织的执勤业务训练，通过与战士一起训练、生活，既温习了消防技能，又提高了自己带兵的能力。在组织训练的过程中和在中队日常管理中，能做到不懂就问，虚心向老同志请教。在中队正规化管理建设过程中，通过参与正规化建设，使自己得到一次难得的学习机会，为今后的工作积累经验，同时，我能发挥特长和所学知识，在中队的文体活动、灭火演练等方面做出自己的贡献，并开展中队医疗保健工作，为官兵们服务。

通过近半年的中队见习锻炼，不仅充实了自己，而且更加坚定了自己为消防部队建设贡献青春和热血的信念。当然，自己要学的东西还有很多。在今后的工作中，我将继续努力，利用所学知识服务于消防部队，服务于广大官兵。

### 三、严抓条令条例的落实，保持部队的高度稳定。

本人认真贯彻落实条令条例和部队的各项规章制度，严格抓认识，抓环节，抓重点，抓养成。如：抓认识，一是抓住我中队战士的条令条例学习，警容风纪的严重性。二是根据不同时机班人员的变化等，定时进行全方面的整顿教育。三是针对全班出现的新旧问题，协助中队党支部搞好思想教育，及时发现问题，及时报告上级领导并协助上级领导妥善处理，搞好常抓不懈的经常性教育。四是利用早检查，和班委会等形式进行一针见血的批评教育，通过这些教育，要求战士们凡事从小做起，自我做起。

### 四、总结经验教训，提高自身综合能力。

(一)与战士的沟通不够多，没能很好的开展经常性思想工作。在以后的工作中我将同战士打成一片，做到“五同”以合格党员的标准来要求自己，和官兵一起为中队建设不断努力。

(二)业务水平还不高，不够钻研，故在开展工作中比较盲目，有时缺乏一定自信。在今后我将加强政治理论和业务的学习，不断用新知识、新文化、努力学习实践“三个代表”，改造自己的世界观、人生观、价值观，站在讲政治、讲正气的高度要求自己。

(三)是工作方法简单，处理事情方法简单，没有创新精神，对问题不作深层次的分析，思考不深刻，没有注意到工作方法的完善，给自己工作带来事半功倍的效果。应不断的提高对业务知识重要性和迫切性的认识，自觉、刻苦地钻研业务，扎实基础，灵活运用合理的方法和措施，热爱本职工作，干

一行爱一行，虚心好学，遇到问题多看多问多想，多向周围的同志请教。

回顾半年来的工作情况，在纪律作风，自我严格要求，以及部队其它工作上，做为一名见习排长，本人发现了很多新问题，例如：某段时期工作责任心有所下降，对自己放松要求，所学的知识未能与实际工作的结合不够紧密等一系列的问题，鞭策自己不断前进，这都对本人明年的工作提出了明确的目标，作为前进路上的一股动力，我相信在中队领导的关心和帮助下明年的工作一定能有更大的进步。

## 月末工作报告 月末总结篇五

### 一、对销售工作的认识

1. 市场分析，根据市场容量和个人能力，客观、科学的制定出销售任务。暂订年任务：销售额100万元。
2. 适时作出工作计划，制定出月计划和周计划。并定期与业务相关人员会议沟通，确保各专业负责人及时跟进。
3. 注重绩效管理，对绩效计划、绩效执行、绩效评估进行全程的关注与跟踪。
4. 目标市场定位，区分大客户与一般客户，分别对待，加强对大客户的沟通与合作，用相同的时间赢取最大的市场份额。
5. 不断学习行业新知识，新产品，为客户带来实用的资讯，更好为客户服务。并结识弱电各行业各档次的优秀产品提供商，以备工程商需要时能及时作好项目配合，并可以和同行分享行业人脉和项目信息，达到多赢。
6. 先友后单，与客户发展良好的友谊，处处为客户着想，把客户当成自己的好朋友，达到思想和情感上的交融。

7. 对客户不能有隐瞒和欺骗，答应客户的承诺要及时兑现，讲诚信不仅是经商之本，也是为人之本。

8. 努力保持和谐的同事关系，善待同事，确保各部门在项目实施中各项职能的顺利执行。

## 二、销售工作具体量化任务

1. 制定出月计划和周计划、及每日的工作量。每天至少打30个电话，每周至少拜访20位客户，促使潜在客户从量变到质变。上午重点电话回访和预约客户，下午时间长可安排拜访客户。考虑北京市地广人多，交通拥堵，预约时最好选择客户在相同或接近的地点。

2. 见客户之前要多了解客户的主营业务和潜在需求，最好先了解决策人的个人爱好，准备一些有对方感兴趣的话题，并为客户提供针对性的'解决方案。

从招标网或其他渠道多搜集些项目信息供工程商投标参考，并为工程商出谋划策，配合工程商技术和商务上的项目运作。

做好每天的工作记录，以备遗忘重要事项，并标注重要未办事项。

5. 填写项目跟踪表，根据项目进度：前期设计、投标、深化设计、备货执行、验收等跟进，并完成各阶段工作。

前期设计的项目重点跟进，至少一周回访一次客户，必要时配合工程商做业主的工作，其他阶段跟踪的项目至少两周回访一次。工程商投标日期及项目进展重要日期需谨记，并及时跟进和回访。

前期设计阶段主动争取参与项目绘图和方案设计，为工程商解决本专业的设计工作。

8. 投标过程中，提前两天整理好相应的商务文件，快递或送到工程商手上，以防止有任何遗漏和错误。

9. 投标结束，及时回访客户，询问投标结果。中标后主动要求深化设计，帮工程商承担全部或部份设计工作，准备施工所需图纸(设备安装图及管线图)。

10. 争取早日与工程商签订供货合同，并收取预付款，提前安排备货，以最快的供应时间响应工程商的需求，争取早日回款。

11. 货到现场，等工程安装完设备，申请技术部安排调试人员到现场调试。

12. 提前准备验收文档，验收完成后及时收款，保证良好的资金周转率。

### 三、销售与生活兼顾，快乐地工作

1. 定期组织同行举办沙龙会，增进彼此友谊，更好的交流。(会议内容见附件)

客户、同行间虽然存在竞争，可也需要同行间互相学习和交流，本人也曾参加过类似的聚会，也询问过客户，都很愿意参加这样的聚会，所以本人认为不存在矛盾，而且同行间除了工作还可以享受生活，让沙龙成为生活的一部份，让工作在更快乐的环境下进行。

2. 对于老客户和固定客户，经常保持联系，在时间和条件允许时，送一些小礼物或宴请客户，当然宴请不是目的，重在沟通，可以增进彼此的感情，更好的交流。

3. 利用下班时间和周末参加一些学习班，学习营销和管理知识，不断尝试理论和实践的结合，上网查本行业的最新资讯

和产品，不断提高自己的能力。以上是我这一年的销售工作计划，工作中总会有各种各样的困难，我会向领导请示，向同事探讨，共同努力克服，争取为公司做出自己最大的贡献。

## 2018工作计划模板【二】

当前，钢铁行业形势十分严峻，依靠科技进步推动企业可持续发展，成为钢铁企业的普遍共识。2018年，酒钢集团公司计划投入科技研发经费达到主营业务收入的1%以上，在资源利用研究、产品开发方面形成6项以上具备产业化条件的研究成果，推动企业进一步提升核心竞争力，为企业摆脱困境提供科技支撑。

今年，集团公司将以贯彻落实《关于全面提升企业技术创新能力的指导意见》为核心，发挥技术委员会策划引导和决策把关的功能，充分体现各产业特点和技术发展方向，确立了加强研发力量，改善研发条件；提高技术改进效果，逐渐形成酒钢的产品和成本优势等六项科技工作目标。

围绕各项目标的实现，2018年，在科技重大专项方面，集团公司计划安排实施科技重大专项13项；计划在资源利用、工艺技术研究等方面立项开展研究项目21项；计划开展新产品开发项目26项，计划新产品批量生产18.2万吨；计划各分子公司第一批具备立项条件的技术改进项目177项。在技术经济指标攻关方面，按照纵向比有进步、横向比有进位的原则，确定了56项主要技术经济指标攻关计划。

在实验室建设方面，计划针对表面分析、材料分析、资源研究和炼轧钢模拟试验等研究环节，增设电子探针、应力腐蚀装置等设施。在技术交流和人才培养方面，今年计划推荐甘肃省领军人才候选人5名，具备教授级高工评选资格的工程技术人员10名。在科技政策利用及科研平台建设方面，计划申报省级、市级各类科技项目30项以上，争取获得各级政府部门项目资金支持500万元以上，力争科技免税5000万元。在科

技成果与专利方面，计划取得各类科技成果30项以上；计划专利申请受理量220项。