

最新月度工作汇报标题大全

无论是身处学校还是步入社会，大家都尝试过写作吧，借助写作也可以提高我们的语言组织能力。范文书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇范文呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

最新月度工作汇报标题大全篇一

月份工作总结

一、日常工作：

1、计划指标

设备完好率为99%；巡检抽查合格率为98.5%，设备故障停机一二系各为零故障。圆满完成了各项生产临时故障的修复工作。

二、重点工作总结

（一）、大中修及技改工作

1、更换地下室机侧执行机构，实现了3#炉机侧吸力的自动调节功能。

6、完成了配煤室新安装电子秤10月份的实物校正工作。

7、完成了样机更换轨道过程中出现的大车、小车不能自动使用的故障恢复。

8、完成了化验室各胶质层、马弗炉的日常修复工作。

9、安装化产车间一系硫铵压力变送器一台。

11、完成三期粗苯无法使用电伴热改蒸气伴热改造工程。

最新月度工作汇报标题大全篇二

在本月里，十月十三日，我们开展了迎接双高、双补的工作，高质量、高水平、能够顺利的完善工作，还有户外游戏的活动中，和我们的孩子一起做游戏，让我们的孩子快乐的成长，我们的幼儿能够增强动手能力、动脑能力，观察能力有明显的提高，让幼儿养成了良好的习惯。

在十月十七日，我们开始了赛讲的工作，在赛讲中，也是我们老师筹备的工作，这次赛讲中，我们是以游戏为载体，游戏选了一节课，迎接了我们的赛讲，和我们的孩子一起做游戏、一起玩，让我们的孩子在生活中快乐的成长，让我们的孩子在生活中、游戏中感到快乐！

教育小朋友平时走路不乱跑、站队时不用挤、玩具时不争抢，以防意外事故发生，在教师的教育和督促下，小朋友友们都能遵守要求，个个都平平安安、健健康康。

班级里很多幼儿都推着凳子，这样行为存在很大的安全隐患，我通过谈话给孩子做一个正确的方法和示范，一只手握着椅子背的上方、一只手握椅子腿的下方搬椅子，这样有了一个模仿的对象，孩子们自然会很好的搬椅子。还有幼儿如何使用毛巾擦嘴擦手等都要给幼儿一个正确的方法。

在下一个月里，我们应该更加努力的完成好工作，继续努力！

最新月度工作汇报标题大全篇三

进入公司已经差不多有两个月了，我感觉自己已经渐渐适应了工作环境，抱着积极认真的态度去落实工作任务。这两个月以来，我主要的工作是找床上用品的厂家，了解产品信息和产品报价，撰写工作日志反馈工作情况。除此之外也有跟

同事外出点货，提货、送货，积极配合、协助同事完成展厅的布置工作等等。

回顾这两个月，自己在找床上用品的时候，也花了不少的功夫，得到了一定的成果。我已经找到了不少的厂家，从一开始找厂家信息，到打电话跟厂家联系，到去厂家看产品，咨询报价等等，在这个过程中，我在口头表达方面有了明显的提高，能够与厂家进行有效的洽谈；遇到问题，自己会努力地去克服。在产品信息与资料方面也有了一定的积累。不过，处理工作方面存在很多不足的地方，在网上查找到的厂家没有及时地整理成表格，没有及时地完成工作日志向公司反馈工作情况，这表现为信息反馈意识比较薄弱，容易造成信息错漏，公司不知道我们工作中的实际情况及遇到的问题等等。另外工作效率比较不够高，这表现为工作方式，工作方法的不合理，造成工作方向不明确。比如现在找的床上用品，是要找适合展厅的款式，还是要找不同层次的产品。另外是咨询报价方面也存在问题上也没有的进展。麻烦地咨询报价，寻找产品没有针对性，很难取得厂家的信任，导致工作延误，就是在沟通技巧上，做事的方式方法上仍然需要提高的。与厂家联系不够紧密，在一两次联系过后就没有下文了，给人的感觉就像做市场调查一样，这方面我也是做得不足的。带给公司有价值的信息不多，还是停留在厂家信息，产品的款式上。只停留在比较表面的工作上，信息比较少，在往后的工作中，需要切实地落实这方面的工作。

另外在协助同事完成展厅的布置工作上，我是以积极的态度去落实工作的。回想起那时的工作，时间长，工作量大，工作很繁琐，确实是一件不轻松的事情。但是看到现在展厅有如此好的效果，再辛苦也是值得的。在工作中，主要是协助搬送家具，安装家具等场地布置的工作，我能够如实，及时地反馈情况，完成工作。但是在细节的工作处理的不好。例如在装灯饰的时候，虽然不是我负责的工作，但是我也有责任去了解情况，咨询主管领导的意见，可以避免问题的发生，所以说在反馈信息上，要清晰明白主管、领导的意思，避免

少走弯路，提高办事效率。其次，在监工的过程中，要与工作人员进行沟通，仔细检查存在的问题，当问题出现了，第一时间寻找解决方案，咨询工作人员的意见，并向主管汇报情况，最后按照公司的意思解决问题。归根结底还是要有针对性完成工作，解决存在问题。

其次，在提货，送货方面，自己有接触了不少。我想最主要的是要把数量点齐，查看产品是否有损坏，虽然说用时会比较长，但是这些都是必须的。要保证产品不受损害，在包装跟卸货方面要时刻提醒工作人员。其实这方面的工作需要耐心地观察，耐心地与他人沟通。

总体上来说，我对自己的工作表现是良好的，但是在工作意识方面和工作效率方面需要加强，我希望自己能够继续保持良好的心态，努力工作，不能辜负经理和领导的期望。

anson

2012年3月26日

最新月度工作汇报标题大全篇四

无论什么情况，幼儿的安全最重要！我们时刻都要放在心上，落实到行动。从细节抓起。。以下是我们大班四元月份的安全工作小结。

我们大班老师时刻把孩子的安全记心头，从我们细小事情来说，每周一幼儿来园，我们都会检查幼儿手指甲，看看是否过长，过长的我们老师就会帮其剪掉。目的就是为了防止幼儿在与同伴发生矛盾时抓伤。幼儿的皮肤是很嫩的，所以我们应该时刻注意。不仅幼儿的指甲，老师的指甲也一样，不能过长。

今年的四月份天气多变，时而冷，时而热。我们老师们时刻

提醒幼儿加减衣服。建议家长在幼儿书包里多放一套衣服，作为备份。冷的时候可以加上，热的时候有衣服可换。

大班的小朋友活泼好动，参加户外活动时，不容易管理。在参加户外活动时，我们就会将要求说清楚，在组织幼儿出去。在外也时刻注意幼儿的一举一动，不敢有丝毫松懈。

在生活方面，时刻提醒幼儿上完厕所后记得洗手、吃饭之前记得洗手、午睡之前记得漱口。吃饭时，不能说话、老师在为小朋友打汤时，小手背后，避免烫伤。

下月须加强的地方：

- 1、提醒幼儿不把手放入口中。
- 2、上下楼梯时，注意不推挤。
- 3、架椅子时，提醒幼儿不把椅子堆得过高。

为了我们幼儿茁壮成长，就要时刻注意他们的安全，把幼儿安全工作作为重点来抓。每一份，每一秒，都不能松懈。

最新月度工作汇报标题大全篇五

本学期我继续担任大一班的教师，作为一名教师，我能忠诚教育事业，热爱本职工作，具有较强的责任心，关心幼儿，爱护幼儿，坚持正面教育，公正地对待每一位幼儿。在教学工作中，我能根据教改的新要求，按照新《纲要》的要求，认真钻研教材，根据本班幼儿的年龄特点制定出合理的、符合幼儿接受能力的主题教学计划，认真上好、备好每一节课，使幼儿在轻松愉快的活动中学习知识，掌握技能，同时，也不放松对幼儿的常规及品德教育，使幼儿从小就养成良好的思想品德和行为习惯。

针对大班幼儿即将升入小学的情况，重点就幼儿良好学习习惯的养成，良好的心理素质（适应能力、抗挫折能力等），完成任务意识、能力，做事的坚持性，能自己解决问题、处理矛盾等诸多方面采取多种形式进行培养。

现总结如下：

1、教育思想的转变

通过认真学习《纲要》、学习瑞吉欧教育的经验和许多幼教专家的教育理论及教研学习，我们对瑞吉欧教育的思想有了进一步的理解，在边学习边探索的过程中，我们的观念又有了很大的转变，意识到做一名教师最基本的条件是具有不断学习的能力，因为教师的发展与幼儿的发展是一个连续的整体，只有教师不断发展，才能为幼儿的发展提供良好的条件，只有老师具有创造性，才能培养出具有创造性的幼儿。因此，我们对教师的角色理念又有了进一步的理解，不仅要幼儿的倾听者、合作者、伙伴、幼儿学习的支持者、引导者、激励者等角色，而且还要做一名研究者和学习者，通过不断的学习、不断对实践进行反思，从而来不断提高和发展自己。珍惜每一次外出学习的机会，在参加青岛市素质教育研讨会的观摩活动时，从中吸取他人先进的教育观念、方法，如：通过参观改进大班早操的队列练习、放松活动、创设了低幼衔接心灵相约信箱、在音乐活动中改变以往的教学模式，在让幼儿认识简谱的基础上，学唱歌曲等。

2、教师驾驭《课程方案》的思想转变

本着“以先进的教育理念为先导，以尊重幼儿的兴趣、需要为前提，以不同内容、不同形式的活动为媒介，以时代的需要为标准，以主动探索、主动学习、主动建构、主动发展为核心，促进幼儿身心健康、全面和谐发展”的课程方案精神，我们注重了给幼儿提供创造性发展的空间，尊重了孩子离奇的念头与怪异的行为。在教学中，能注重从幼儿“最近的发展

区”确定教学目标。注意观察了解幼儿的兴趣与需要，根据主题、兴趣为幼儿创设良好的学习环境，在环境中感知、体验、操作、发现、交往等与环境发生交互作用。结合教育目标及幼儿需要形成新的主题网络，鼓励幼儿创设情景，自由选择，大胆探索，在组织的过程中，我们注意发挥主导作用，与幼儿一起协商，提出建议，引导幼儿发现问题、提出问题、解决问题的，通过观察幼儿的行为、游戏及其材料的运用，及时调整环境思路，因材施教。通过隐形指导鼓励幼儿的创造与表现。能注重幼儿的个体差异，能根据不同能力的幼儿创设环境、提供不同的材料、进行不同的指导。并认真记录幼儿活动的过程，及时进行反思。

4、期初对本班幼儿结构材料的使用情况做出前测分析。期末总结分析每月统计资料并进行结果分析，对幼儿做出系统和全面的分析，期末撰写综合报告。

在幼儿园工作中，保教保育工作同样重要，保育工作的好坏决定着幼儿能否健康活泼地成长，家长们能否放心地工作。幼儿行为规范、自理生活能力、自我保护、生活卫生等在这个阶段会迅速成长。让幼儿在晨间锻炼、进餐、教学、睡眠、离园等一日各项活动中养成良好的行为习惯至关重要。

孩子的生活习惯不是一朝一夕就能养成的，需要我们教师持之以恒的对孩子进行教育、监督、引导才能逐步地养成。孩子许多生活上的事情能逐步自己尝试完成，我们教师将给予孩子锻炼的机会，让孩子学会生活要自理的好习惯。如自己发碗筷，自己折被子穿鞋等。同时要求全体班级成员在日常生活中，也要时时处处留心孩子的一举一动，真正成为有心人。保质保量地做好保育工作。

为了能使孩子们健康活泼地成长，我们每天都能坚持用药物消毒，定时对教室进行空气消毒，杜绝了传染病的流行。同时做好常见病的预防，发现问题及时报告和处理。做好班内各种物品的消毒，预防传染病的发生。同时检查幼儿有无携

带不安全物品，如：小刀、玻璃片、小球、珠子等，发现后及时妥善处理。并通过各种安全教育活动，如：《危险的物品》、《如何爱护自己》及观看一些录像带让孩子们了解哪些物品对人体具有伤害性，如刀、电、大头针、热水等，会主动避开不安全的物品。知道当身边出现火灾等危险情况时该如何自救，知道119，110，120等的作用，知道自己独自在家时如何保护自己，不吃陌生人的食物，不给陌生人开门，不跟陌生人走等等。

时间如飞剑一样在幼儿的成长中一晃就过去了，对于我个人，像刚入门的新生一样，需要学习的知识还有很多，无论是教育还是保育，都是我学习的目标。我要把好的方面坚持住，不够的地方向他人学习，使自己成为合格的保育教师。希望大家多批评指导。谢谢！

最新月度工作汇报标题大全篇六

不知不觉，又到11月月末了。随着工作的深进，我接触到了很多新的事物，也碰到了很多新的题目，而这些新的经历对我来讲都是一段新的磨练历程。回顾整个11月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地往面对；在碰到挫折的时候，我学会了往坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象遭到破坏的时候，我学会了如何往维护；在被客户误解的时候，我学会了如何往沟通与交换。以上是我在工作方面获得稍微突破的地方，但这类突破其实不意味着我就可以够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作进程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交换进程中学会体谅他人。

现将11月份工作总结作以下汇报：

4、维护老客户，保持常常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户

是不是有需要。

1、货期调和能力不够强，一些货期比较急的货常常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品乃至要二十多天才能完成。这类情况致使了部份客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中常常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够公道，使工作的效力大大地下降；不能很好地辨别工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于本身产品知识的缺少和业务水平的局限，在与客户的沟通交换进程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习往完善本身的产品知识和进步业务水平。

3、产品质量题目在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希看下降产品质量题目的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量题目的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h0710136单撞钉，由于底钉在实际大货生产进程中不够锋利、穿透力不够强，致使客户在装钉进程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过调和，客户要求我司尽快补回消耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量题目，一个工字扣同时出现几种质量题目：掉漆、钮面变形、色彩不同一。这使我们和客户的沟通出现空前的为难场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量题目。但是之前糟的质量题目给客户带往了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度下降。

对产品质量题目我觉得它是客观存在的，假如要求工厂生产的大货不发生质量题目，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量题目是每一个业务员所必须做到的，假如一味地往抱怨工厂，只会让事情变得更加糟。假如说有甚么可以弥补质量题目，那就是我们的态度。一旦发生质量题

目我们就应当及时有效地往挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻觅并承认自己的过失的地方，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个题目：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步往调剂和改变。

在紧张的工作中会常常产生急躁的心理状态，我曾尝试着往减缓这类状态，但是效果其实不好。心理学解释致使急躁的心理有很多因素：工作环境、本身素质、生活习惯、工作方法等等，而我以为调剂急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，由于工作环境是客观的，而进步本身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能掌控的就是调剂自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了进步工作效力的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人以为这件事是自己的事情，长此以往便没有人会往刻意关注这件事，在我身边我能感遭到它是存在的。我想克服这类心理的最好方法就是培养和加强本身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，由于这里没有我只有我们。

- 1、维护老客户：主要是定单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。
- 2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗语说：口说无凭，甚么事情都要确认才行。
- 3、对新客户，一定要完全依照合同上的规范行事。尽快地取得新客户对我们的信任和支持。
- 4、坚持学习产品知识和进步本身的业务水平，事物都是在时

刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持常常与客户的有效沟通和交换，真正了解客户需要甚么产品。

以上是我11月份工作总结，不足的地方还请领导多多指导和批评。

最新月度工作汇报标题大全篇七

用阳光乐观的心态去面对生活和工作，它们一样也会回报给你阳光。今天本站小编给大家为您整理了11月份工作总结，希望对大家有所帮助。

来到销售部工作已有一个月。在这一月的时间中，领导、同事们给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的工作，同时更感受到了公司领导们“海纳百川”的胸襟和对员工无微不至关怀的温暖，感受到了销售部的人“气吞山河”的豪气，也体会到了销售部作为公司核心部门工作的艰辛和坚定。更为我有机会成为销售部的一分子而荣幸和高兴。一个月以来，在领导和同事们的悉心关怀和指导下，通过自身的努力，各方面均取得了一定的进步，下面我把工作情况作一下简要汇报。

根据公司安排目前我的工作重点：

一、了解销售部的相关业务知识。我深深的觉得自己身肩重任；作为公司的门面，公司的窗口，代表的是公司的形象。这就要求我们在与客户直接接触的过程中都应态度热情、和蔼、耐心，处理业务更应迅速、准确。过去的工作中，真正体会到什么才是客户最需要的服务，工作中点点滴滴的积累，为我们今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。

二、是根据公司的要求制定相关销售管理制度，并进行实施、

监督、检查具体执行情况，提出意见和建议。

三、是组建销售队伍。做好销售人员的业务培训工作，组建一支业务过硬销售队伍。

对策一：加强销售队伍的目标管理

- 1、 服务流程标准化
- 2、 日常工作表格化
- 3、 检查工作规律化
- 4、 销售指标细分化
- 5、 培训业务例会化
- 6、 服务指标进入考核化

对策二：注重信息收集，做好科学预测，做好销售工作计划。当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天销售人员反馈的资料和信息，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做出反应。同时和品牌相关部门保持密切沟通，做好个人工作计划，增加工作的计划性，避免工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们制定不同的销售策略。

根据今年的销售形势，我们采取相应的营销策略，宣传公司经销品牌的优惠政策。我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。我们与老客户保持贯有的良好合

作关系，主动上门，了解客户换车的需求，每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解车辆的使用情况，并了解一些常见故障；为以后的服务做好准备。有不对之处请大家指正，谢谢大家！

今秋我主动申请到凉水小学支教，担任三年级(1)班的语文教学教学和班主任工作。转眼间已经有一个月的时间了。在这一个月的工作中，始终坚持党的教育方针，面向全体学生，教书育人，为人师表，确立以学生为主体，以培养学生主动发展为中心的教学思想，重视学生的个性发展，重视激发学生的创造能力，培养学生德、智、体、美、劳全面发展，工作责任心强，服从领导的分工，积极做好本职工作，认真备课、上课、听课、评课，广泛获取各种知识，形成比较完整的知识结构，严格要求学生，尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高，从而不断提高自己的教学水平，并顺利完成教育教学任务。

一、政治思想方面：

认真学习新的教育理论，及时更新教育理念。积极参加校本培训，并做了大量的政治笔记与理论笔记。。迅速完成初中教师向小学教师的角色转变,从思想上尽快适应小学教学方法,用最短的时间熟悉新的工作环境,和新的教学对象。

二、教育教学方面：

要提高教学质量，关键是上好课。为了上好课，我做了下面的工作：

1、课前准备：备好课。

2、认真钻研教材，对教材的基本思想、基本概念，每句话、每

个字都弄清楚，了解教材的结构，重点与难点，掌握知识的逻辑，能运用自如，知道应补充哪些资料，怎样才能教好。

3、了解学生原有的知识技能的质量，他们的兴趣、需要、方法、习惯，学习新知识可能会有哪些困难，采取相应的预防措施。

4、考虑教法，解决如何把已掌握的教材传授给学生，包括如何组织教材、如何安排每节课的活动。

5、课堂上的情况。

组织好课堂教学，关注全体学生，注意信息反馈，调动学生的有意注意，使其保持相对稳定性，同时，激发学生的情感，使他们产生愉悦的心境，创造良好的课堂气氛，课堂语言简洁明了，克服了以前重复的毛病，课堂提问面向全体学生，注意引发学生学数学的兴趣，课堂上讲练结合，布置好家庭作业，作业少而精，减轻学生的负担。

6、要提高教学质量，还要做好课后辅导工作，小学生爱动、好玩，缺乏自控能力，常在学习上不能按时完成作业，有的学生抄袭作业，针对这种问题，就要抓好学生的思想教育，并使这一工作贯彻到对学生的学学习指导中去，还要做好对学生学习的辅导和帮助工作，尤其在后进生的转化上，对后进生努力做到从友善开始，比如，握握他的手，摸摸他的头，或帮助整理衣服。从赞美着手，所有的人都渴望得到别人的理解和尊重，所以，和差生交谈时，对他的处境、想法表示深刻的理解和尊重，还有在批评学生之前，先谈谈自己工作的不足。

7、积极参与听课、评课，虚心向同行学习教学方法，博采众长，提高教学水平。

8、热爱学生，平等的对待每一个学生，让他们都感受到老师

的关心，良好的师生关系促进了学生的学习。

三、班级管理方面

- 1、制定班级班规，主抓学生日常行为习惯的养成。
- 2、选定班干部，建立班委会。
- 3、了解学生情况，用最短的时间认识全班学生。
- 4、布置踢毽比赛。

四、工作考勤方面：

总而言之，现在社会对教师的素质要求更高，在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天作出自己奉献。

这个月我在回采实习学到了很多学校没有机会学到的实践知识和经验。使我在工作中不断的成长、充实自己、完善自己。到了真正的矿井工作，才明白自己以前学习的东西远远不够，使我认识到还是有很多很多东西需要继续学习，还有很多的東西不是很明白。但我相信在我的努力下，一定能尽快掌握和了解煤矿的基本知识，能给建新矿在未来创造效益。下面是我在回采这个月学习实践的内容。

1、思想方面的认识

在回采这个月里，知道了回采在矿井的作用性。虽然回采和综采比起来效率不高，但是条件不好的工作面还是只能靠回采，所以回采对于建新矿来说还是很重要的。

2、学习方面的认识

在回采实习的这个月，学习了回采的具体的采煤方法，工艺

顺序，作业方式，风量计算，防尘措施，通风管理等一系列的知识。回采工作面采用的是走向长壁后退试采煤方法，全部垮落法控制顶板。工艺顺序是 电钻打眼-装药-爆破落煤-顶板临时支护-打贴帮柱-装煤运煤-移输送机-单体支护顶板-出余煤-打钎柱-回柱放顶。风量计算按瓦斯的涌出量，工作面同时最多作业人数，工作面适宜的温度，来取风量的最大值给工作面来配好风量。防尘措施采用的是清洗巷壁煤尘，各转载点的喷雾，回风巷口10米安装防尘水幕，放炮时用水泡泥，放炮前高压注水，个体防护等一系列措施。通风管理按照规程给顺槽，风巷，工作面配好足够的风量，每个巷道内都要有瓦斯探头随时检测瓦斯的涌出情况，而且一旦瓦斯超限，一定要切断工作面，风巷等一切电源，确保在瓦斯不超限的情况下，才能进行作业。

3、生活方面的认识

4、工作方面的认识

工作上了解到了回采具体的防冒顶措施。具体如下：

- 1、处理冒顶作业时，应根据冒顶的范围和工作面倾角大小可选择由上而下或由两头向中间作业方式逐架进行处理。
- 2、处理前，先由跟班队长、班长仔细观察冒顶情况，检查冒顶区的顶板是否已稳定，在确认安全的前提下，方可进行处理作业。
- 3、做好相关准备工作：准备好支护材料，清理好人员安全退路，设专人监护顶板及安全。
- 4、处理时，先行加固冒顶区上下支护，并由瓦检员检查冒顶区瓦斯浓度，在确认瓦斯浓度小于0.9%时，由班长使用2m以上长度的撬棍站在支护完好的安全地点对冒顶区进行敲帮问顶，将顶、帮活煤、矸清净。

5、处理时，由跟班队长或班长统一指挥，人员不少于4人，其中派一人观察，一人勾顶，2人递料，其余人员备料。

(3)、当煤壁上方及前方有较大面积的片帮冒顶，且冒落的矸石沿煤壁继续下流时，可采取撞楔护顶方法处理。

7、所有进入冒顶区作业的人员都必须预先看好退路，在确保畅通的情况下方可作业。发现异常情况，要迅速撤离到安全地点，待查清问题，采取措施后，方可继续作业。

最新月度工作汇报标题大全篇八

不知不觉加入xx已经31天了，在这31天中，有苦也有甜！总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

1. 电话初次拜访客户75家。
2. 电话有效客户10家。
3. 实地拜访客户5家。
4. 要求试料客户2家。

通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过程。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性很高。但是缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

(1) 了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2) 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！争取在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧 措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理 措施：通过时间管理软

件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成□b类事情(相对重要的事情)及时完成□c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！

20xx.8~20xx.9□顺利通过公司对我的考核，真正成为xx的一员。

20xx.8~20xx.9□能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力！20xx.8~20xx.9□能够完成月度目标，至少成交一家新客户。

一、工作计划及目标(日常时间安排、解决什么问题、解决效果)。

二、促销活动计划(内容包括商场或专柜名称、促销时段、促销商品名称、原价及现价、费用、所需资源或支持)。

三、新品推出(包括新品品牌、进入商场、进入时间、所需资源或支持)。

四、市场开发(包括开发地点、终端名称、计划进场时间、所需资源或支持)。