

最新九月底工作总结 月底工作总结大全

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

最新九月底工作总结 月底工作总结大全篇一

回顾这一年的工作历程，我深深的感到公司的蓬勃发展和全体同事团结、热气、拼搏、向上的精神。我作为食品销售部门的一名普通员工，在公司领导和同事的鼓励 and 帮助下走过了这一年。

结合xx年的工作，归结起来主要包含在以下几个方面：

一、xx年渠道工作内容回顾及概述：

从xx年11月底接手两个镇的bc类商场，至xx年六月底。基本上xx年的岁末，仅仅在熟悉市场情况、建立初步客情和掌握bc商场的操作方式。真正的做市场，还是从xx年开始。刚刚接手市场时，恰逢公司凉茶商超价格体系的调整，从家庭装28元调整到30.4元供货。由于经销商和邮差商的鼎力支持和配合，加上之前同事市场上的努力。所以价格很快就调整了过来。我在熟悉客户整体情况和了解我司产品的家庭消费潜力特性后，便根据市场情况将所负责的35家客户做分级规划。一级为重要客户，有12家。二级为高潜力客户，有14家。三级为潜力培养客户，有9家。经过与客户的多次深入沟通，加上公司的支持和客户的多多配合，在这上半年，一级客户的实际销货量同比平均增长了125%，最佳的客户从原月销70件到销190件，增长到原销量的2.7倍。二级和三级客户分别

增长了95%和65%。润喉糖的铺货率也达到了100%。可惜的是，由于我个人能力所限，很多客户还没能发挥出最佳的销售潜力。

从xx年7月，公司将我调入ka负责8个镇的30家ka卖场，其中12家超市，14家百货，和4家跨区ka场。刚接手时，正是我产品的销售旺季，公司支持的相关费用提报时间是签约时间的一个半月前，由于个人能力和专业知识薄弱，市场洞察力差，和对市场的把握度不准确，使一些费用的利用不太合理，没有运用到刀刃上，使客户的培养方面没有做好，致使销量没有出现明显的增长，使我深深地感到有愧于公司和上司对我的信任和栽培。

二、学到的经验：

通过从事这一年的商场销售工作，我从中学到了相当多的专业知识，让我深深的感到做销售工作容易，想做好就是一件不容易的事情。结合公司给我们的多次培训和我自身的感悟，我总结了十条经验：一细二勤三多四强。一细即心细，二勤就是眼勤、手勤，三多是要多与客户深入沟通、多学习专业技能技巧、心态要多调整、要时刻保持乐观和积极，四强是自信心强、洞察力强、分析规划能力强、执行力强(和公司的六强不一样)。

1、细，比如，我们跑商场的同事经常要做的事：卖场的库存管理，我经常要去卖场仓库去查库存，由于送每批货的时间不一样，可能有的卖场由于仓库太挤，他将每批货放的位置不一样，如果我们没有仔细的在整个仓库查看，误认为只有一个地方有我们的货。这就会造成日期先进先出没有做好，结果日期混乱，还会造成库存积压，所以一定要细心。

2、勤，1)是眼勤，要多观察，俗话说：商场如战场!信息是非常重要的，一个重要的信息就可带来丰厚的利润，所以在日常工作过程中，一定要细心的去观察竞品的相关动态。尤

其是价格的调整、陈列、促销政策等等。2)是手勤，我们做快消品的，经常要去动手做陈列，占排面，争取陈列到最佳曝光点，吸引消费者的眼球。所以，要多动手，多布置相关的广宣物料。才能使销量出现增长。

3、多，1)是多与客户深入沟通，让客户配合我的订货、陈列、价格调整、促销策略的执行。只有多与客户沟通，多分析我产品在整个分类品项的优势，和我产品给客户带来的销量和利润增长潜力，客户才会将我们的产品列为重要产品。有了商场客户的支持，陈列才能强势，销量才能提升。2)是多学习专业知识，比如谈判技巧，我们面临的客户都是很专业的，要想能成功的和采购商谈而达到我们的目的，就要更专业。公司给了相当多这方面的培训，使我受益非浅，让我学会了如何与别人交流，让我受用一生。3)是多调节心态，做销售这行，会经常面对很多方面的压力，客户的挑剔、拒绝、不支持、事情的拖延。有时候，有一个很好的促销方案，自己很有信心，可是去和客户谈时，客户一口就给拒绝了，一句话都不听。这时候，就要努力调整心态，多了解客户拒绝的原因，多分析，才能扭转尴尬的局面。我之前经常会遇到这样的事，有时候搞得自己一点信心都没有，还是同事和主管给了我很多的鼓励，给我信心，使我又有了高昂的激情，才得以战胜各种困难。使我学到了不良心态的解决方法。

最新九月底工作总结 月底工作总结大全篇二

开学一月有余，我的体育课主要以室内课为主，在室内上开学第一课成为我的惯例。

万事开头难，体育课也不例外，在本周的课程安排上由余是在室内上课，首先要让学生明白什么是体育课，为什么室内体育课比室外体育课更重要。在课程的引入部分，从最基本的“盖房子”打地基入手，为学生创设属于他们的“体育摩天大楼”。

课程的最初，就是大楼的地基，拥有良好地基的大楼才能高耸入云。体育课的“地基”又在哪里呢？没错，就是这第一周的室内课！

在课程内容的安排上，我让学生详细的了解整个学期，他们能学到的体育技能及这些技能会为他们在成长中带来的健康收益。教会学生如何监测自己心率及心率的作用，运动心率，静止心率的正常范围。小学阶段的学生因其年龄的特点，在课程内容中我也加入有趣的体育游戏，并在游戏中总结体育的集体意识和团队精神。相信这些潜移默化的体育精神会为学生健康的身心成长助力。

最后说说一年级，一年级体育课，是整个小学阶段体育的关键。由于一年级学生年纪小，注意力集中时间短，如何在学生能够集中注意力的时候让学生学东西是所有一年级教师在教学工作中的重点和难点。在这方面还有很多东西需要向一年级优秀的任课教师学习。

在下一阶段的工作中，坚持多与同事交流学习他们优秀的教法与经验。精炼出更适合自己的教学方法。同时积极参与学校的各项活动，配合体育组同事做好阳光大课间及社团的教学工作。

最新九月底工作总结 月底工作总结大全篇三

九月，我们召开了一次年级组大会、重点班教师会、三十岁及以下年轻教师会、备课组长会和每周班主任例会。九月十六号还举行了高二年级开学典礼暨表彰大会。配合政教处认真准备校秋季运动会和篝火晚会。配合财务室搞好清费工作，截止十月一日，除特困生外本年级学费已全部缴清。

九月份班主任主要工作是抓管理促稳定，抓养成促发展。强化守纪律守规范，形成优良习惯。在常规管理工作中做到：严格、细致、扎实。利用班会时间加强年级组风气建设：讲

正气、比学习、树形象，重视宣传和思想教育，打击消极的倾向和行为。课堂纪律方面，坚持任课教师与班主任齐抓共管，有针对性的进行调整处理。在班主任和任课教师的耐心指导下，学习目标更明，学习兴趣渐浓，学习方法变优，行为习惯转好，思想品质提高。

九月份年级组利用双周五的下午，对各备课组的集体备课、教案、作业批改、听课笔记等进行两次抽查，还随堂听了政治组和历史组部分教师的课，感到老师们准备充分，教学目标明确，备考经验丰富。尤其是英语、地理、化学等备课组充分利用多媒体资源，事半功倍。

以情感化学生，耐心辅导学有困难的学生，关心学生的生活，不抛弃，不放弃任何一名学生。我们高二年级组的老师很多是第一次合作，但我们心往一处想，力往一处使，教学上你追我赶，形成了一股“积极向上、团结竞争、和谐进取”的年级精神。青年教师刻苦钻研、勤奋好学、工作主动、勇挑重担。老教师教学经验丰富，工作兢兢业业、不计报酬、任劳任怨，受到学生好评。相信有了我们这支努力奋进的教师队伍，一学期后，还会有更大的进步。

九月份通过测试考察对艺术体育特长生进行层层筛选，初步确定了培养对象，艺术体育各达80人以上，经过一个月的训练，术科老师对艺术体育生评价很高。

当然，在稳定、有序的年级工作开展中，也存在一些不尽人意的地方，这有待于今后进一步地完善。

高二年级组

20xx年10月8日

最新九月底工作总结 月底工作总结大全篇四

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。
- 3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。
- 4、坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

二、其他工作

- 1、 迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。
2. 完成领导交付的其他工作。

三. 回顾检查自身存在的问题，我认为：

一、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基储专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

二、对针对以上问题，今后的努力方向是：

加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业

资格证书。

最新九月底工作总结 月底工作总结大全篇五

实习期的工作可以分以下三个方面：

1. 规范了低值易耗品的核算管理，全面建立低值易耗品台帐，从易耗品的购买、领用全面跟踪，方便企业更全面的了解这些价值较低物资的分布情况，加强管理。

2. 在集团财务制度的基础上规范了华品成本费用的管理，明确了成本费用的分类，重新整理了科目，为加强了项目管理，分门别类的计算实际消耗的费用项目，真实反映当期的成本。为绩效管理提供参考依据。

3. 规范商业公司财务帐套布局设置，根据商业公司特点，设置相应帐套，通过辅助帐中客户、仓库模块的核算使博科软件充分发挥出作用，能够及时有效的反映财务数据，满足未来经营管理的需要。

(1) 认真执行《会计法》，进一步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。

(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。

(1) 按公司要求对商业公司包租的商业地产进行登记、分析，对各项收入监督、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、集团财务管理部建立了良好的合作关系。

(2) 正确计算各项税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，

积极配合税务部门新的税收申报要求，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保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，加强财务部团队建设,打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个基层财务工作管理者，注意充分发挥财无部其他员工的主观能动性及工作积极性。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。

(4)作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者，是集团财务管理部对外的一个窗口。要想做好财务工作，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在目前的情况下，大家都能够主动承担工作。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，本人决心再接再厉，更上一层楼。在今后的日子里我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。

要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。