

报社月度工作总结(优秀10篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

报社月度工作总结篇一

1、抓好小学生文明礼貌教育:加大教育力度,让每一个学生都能做到见到老师、同学或客人主动问好,上下楼梯做到轻声慢步靠右行。

2、对六年级学生举办心理健康讲座。

针对高年级学生学习任务重、压力大,政教处在学校餐厅举办了青春期教育和心理健康教育讲座,通过心理老师的讲解,现场和学生的互动,现场气氛非常融洽。

4、开展关爱留守儿童工作

组织全体教师对留守儿童进行结对帮扶活动,对贫困的留守儿童发动师生捐款,解决他们的学习、生活的困难。积极配合乡关工委抓好隔代家长学校和校外辅导站工作。

5、抓好平安创建工作

(1)、积极和乡综治办、司法、派出所联系,整理校园及周边的环境,做到学校门前无摊点,无不合格车辆接送学生。

(2)下发告学生家长交通安全责任书,家长按时接送学生上学,放学按时到指定地点接学生等。

(3)做好相关资料,迎接上级检查验收。

6、以《规范》为抓手,规范办学行为

(1)抓好校园环境,达到美化、净化,做到无卫生死角;

(2)抓学生行为习惯的养成教育,做到不乱抛、不乱吐、不乱画;

(3)、严格执行课程计划,抓好广播操和课间活动。

(4)加大检查力度,校长室领导轮流值日,每天带领教师配合学生日查小组举行两次检查,对检查中发现的问题及时通报并限期改正。

7、召开班主任工作例会,政教处总结10月份以来班级管理工作,并对十月份文明班级、先进班级、文明寝室进行表彰和授牌。

报社月度工作总结篇二

十一月份已经过去,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;下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年十一月一号来到劲霸男装专卖店工作的,在进入贵店之前我有过女装的销售经验,仅凭对销售工作的热情,而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来。到店之后,一切从零开始,一边学习劲霸男装品牌的知识,一边摸索市场,遇到销售和服装方面的难点和问题,我经常请教店长和其他有经验的同事,一起寻求解决问题的方案。在对一些比较难缠的客人研究针对性策略,取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题,准确的把握客人的需要,良好的与客人沟通,因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握;在不断的学习劲霸男装品牌知识和

积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高；同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本；在以后的工作中建立一个***，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们劲霸男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的，建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

报社月度工作总结篇三

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。

2、深入学习产品知识

(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

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。

员工姓名：

所属部门：

起始时间：

如何完成任务：

二、工作计划及目标（日常时间安排、解决什么问题、解决效果）

三、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）

四、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）

五、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）

报社月度工作总结篇四

佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在**在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职权、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要

用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。

报社月度工作总结篇五

几天前进进带我们概的讲解了各个合同和证书的归纳以及都是干什么用的’，虽然不一定全部会背，但概有个了解、清楚内容和摆放位置。

根据公司的实际需要，人事部在有针对性地、合理地进行了员工招聘工作。认真的对待每一份应聘者简历做好登记，传给主任进行筛选，安排面试时间，电话一一通知，对每一位有机会前来面试的应聘者报以最热情的对待，为公司领导进一步择优录用新职员奠定了良好的基础。

每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，如何化繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得的效率，这已经不单纯是对公司工作人员的要求了，对行政工作人员也同时适用。

总的来说行政助理这个职位事情很随机，说多也不多，说少也不少，总是在一点一滴的积累起来，不像其他员工每天完成工作量就行，往往都是些琐事，需要不时的用笔记下，烦的神比较多，因为公司从里到外小小的事都要负责，即使不需要你负责也要知道怎么回事。希望在未来的工作中更加努力，领导也多多提出宝贵意见，我会及时改正！

报社月度工作总结篇六

根据审计室要求完成生产车间相关核算工作；根据工资情况对劳动工时定额核定；月生产完成产品的分类及产值核算；对车间设备、物品状况统计、损耗核算；登记车间固定资产明细账及低值易耗品台账，并与相关部门核对；按时编制车间成本预算和产品成本计算单。

核算电器工序定额和收集整理车间成本核算所要的基础数据

- 1、工时定额与计件单价的矛盾：计时工资大于计件工资（经过2个月的核算都存在如此问题）
- 2、成本核算项目公司安排上的问题：工作关系和工作职责没有明确，其他部门不知道这个部门是做什么的。
- 3、组织机构的稳定性存在问题：组织机构人员和岗位的调整没有及时的通知相关工作责任人或工作关系人。
- 4、人员的工作岗位关系存在跨级任命和跨级汇报的问题。
- 5、工作目标和项目时间、优先顺序没有告知，直接责任人不清楚。

1、各生产部门或工序的生产报表至少要体现如下内容，产量，以能了解生产进度；工时，以能了解实际工时的耗用；效率，以能运用绩效管理，提高工效；成本方面必须的基础资料，以能准确核算成本。2、个人日报表由车间负责人指定人员或车间统计员进行录入，并按工序、设备、产品种类、消耗进行统计。

a□日报：工序产量，工序工时，工序消耗（原料消耗，低值易耗品□□b□旬报：设备产量，设备使用工时（在通电状态的时间），有效利用工时（在生产作业状态下的作业时间□□c□月报产品类别产量，产品类别工时，原料消耗，工序低值易耗品，设备、模具维修费用的统计，工资核算报表，异常工时的统计按计划异常、物料异常、设备异常、制程品质异常、设计工艺异常、水电异常、其它异常等七个方面进行统计。3、本《通知》通知事项和统计报表从20xx年日起开始实施收集，并作为部门绩效考核的基本条件和审核的依据。）

必须程序化、制度化，任用人员必须经过慎重挑选和训练，

任用品德不良人员则容易发生舞弊，任用业务不熟练人员则容易发生错误。培训的全员参与是目前解决基础责权范围最好的措施。

明确划分权责，建立岗位责任制，实行购、产、销、账、钱、物分管的原则；所有实物财产要有专人负责保管、保养、维修以提高使用效率，保证财物安全；所有业务处理必须程序化、制度化，任用人员必须经过慎重挑选和训练，任用品德不良人员则容易发生舞弊，任用业务不熟练人员则容易发生错误。在成本统计方面首先要解决的是一线员工对异常情况的认识和报表的填制工作，一线员工认为异常情况消耗的工时填制就意味着他们得到的工资就会降低，这样造成生产工时和工资有冲突，我想用车间主管和统计人员实行考核，对异常情况要求必须从生产计划异常、物料异常、设备异常、制程品质异常、设计工艺异常、水电异常、其它异常等七个方面进行人员和工时的统计来解决生产部门与生产服务部门的关系。因为从整个生产流程来看解决和确认部门的责权才是解决生产管理混乱的根本所在。比如我们在工序上作手，必然牵扯到一线员工工资的问题，如果我们能在异常情况下有所突破，就有充分的理由说服员工。如此在通过广州和深圳的相关工序和工种的工资水平指导价格来确定工资水平，来平衡生产成本。在基础数据（设备产量、工时、消耗等初步汇总统计）和异常情况的双重统计下来完善成本核算工作和工资的核算。

1、要求各部门必须对异常工时进行分类记录和统计（必须按生产计划异常、物料异常、设备异常、制程品质异常、设计工艺异常、水电异常、其它异常等七个方面进行人员和工时的统计）

1、要求各部门必须对动力消耗和易耗品消耗以及原材料消耗进行台账登记，月底进行相应的统计。

1、各部门盘点数字相当不准确，漏盘、错盘较为严重，其次

是型号问题。

2、盘点报表的格式问题

3、盘点制度的建立（保障盘点数据的正确性和及时性）

1、先建立常规产品的用料明细。（五）逐步建立本部门相关文件（工作稳定状态下）

1、协助工装统计模具维修工时或材料消耗

一、5月份工作总结

1. 生产部对厂部值班、周检进行跟踪、督促，对存在的问题进行指出、批评。对车间的故障台帐等各种台帐进行检查、考核。完成生产部制度的初次汇编。

2. 调度初步做好了全厂水、电、煤的消耗、甲醇产量的统计台帐，为我们的成本核算提供了初步数据。

3. 和区域销售部相关领导沟通，完成销售前期准备部分工作，成功打通销售流程，进行了液氧和甲醇的充装和销售演练。完成了空分灌区充装安全条件的落实。

4. 给排水：完成了新增外排污水管的改造；对生产用水，污水排放、浓盐水等排放进行合理控制，保证了生产正常运行。

5. 燃料动力：两台锅炉基本实现较长周期运行，保障了生产稳定运行。人员离职较多，及时做了思想工作及招聘、培训。

6. 空分实现了较长周期的稳定运行；氩系统调试合格，产出了合格的氩气；完成产品销售的各项安全工作，实现了液氧、液氮的销售。完成氧泵联锁的调试及投用。

7. 气化：单台气化炉实现了较长周期运行，两台气化炉也初

步实现了满负荷运行（20小时左右）。及时停车处理了705两个蒸汽发生器e1503□e1504漏点。

8. 合成：产出了合格的甲醇，系统初步实现了稳定运行；504灌装站投用正常；精馏加压塔再沸器、常压塔水冷器漏点及时进行了检修处理。对精馏常压塔进口管高度进行了改造。正在对804装置进行调试。

1. 生产部继续抓好工艺纪律、生产记录、工艺指标、交接班检查、考核工作；对厂部值班、周检进行跟踪、督促。汇总生产部车间台帐目录，对格式、名称等进行规范。

2. 完成生产部制度的汇编审核。完成迷你操作手册的定稿工作，并报采购计划。

3. 打通甲醇销售流程，完成甲醇销售任务。4. 调度做好生产的组织和协调、调度工作；做好两台气化炉满负荷运行，全系统考核工作；做好6月份停电1天的开停车计划工作。做好全厂水、电、煤的消耗、甲醇产量的统计工作，积累出比较有代表性的数据。

5. 给排水：做好节能降耗工作，保证脱盐水质及水量、保证循环水压力、温度正常，保证消防水正常。污水调试正常，合格排放，同时做好应急预案。

6. 燃料动力：保证2台锅正常稳定运行，降低消耗；完成成品磅协调投运；做好新进员工的安全教育及上岗培训工作。改善现场环境卫生。

7. 空分：保证系统安全稳定运行，产品合格；保证产品销售安全及时。提高负荷，保证气化两台炉满负荷运行。

8. 气化：做好2台气化炉满负荷运行的各项工作，实现2台气化炉满负荷稳定运行。做好节能降耗工作。做好人员四班三

倒的工作。

10. 质检中心：及时做好各项取样、分析工作；做好各产品的分析检验工作。

8. 做好各项安全工作，确保安全零事故。

报社月度工作总结篇七

200x年工作开展的主要做法：

一、目标细化分解，目标责任明确。目标为我们确定了前进的方向，是工作的动力。年初以来，我厂即对目标细化分解，层层落实到班组，个人，做到人人清楚和紧盯目标，人人头上有任务，个个肩上有压力，全力向目标冲刺，结合目标任务，出台了相应的制度与管理考核办法，加大管理力度，及时查找目标运行过程中的不足和纠偏，使目标运行走在良性循环的发展轨道。

二、队伍人员稳定，品种完成较好。我厂处处本着“以人为本，精细管理，确保各项工作顺利完成”的目的，全年狠抓人员稳定管理，一是健全相应的管理制度和规章制度，从人员出勤，规范操作，劳动效率上着手，细化责任，量化考核，达到制度管理人，用制度约束人的目的；二是搞好各种培训，提高员工素质，以提高培养员工的大局观念，质量意识，培养岗位操作技能，并做好对人员的培育吸纳和储备工作，以增强员工的稳定性，三是在全厂职工中营造良好的企业文化氛围，向员工宣传灌输企业文化理念和精神，提高员工的责任感，使命感和主人翁意识，全力打造出一支技术娴熟，操作过硬，勇于拼搏，敢于胜利的员工队伍。

三、质量管理完善，产品安全可靠。质量是我们赢得市场的最终保证，为此，在xx年内，我厂在质量管理上毫不放松，在积极主动的查找不足，针对市场反馈及时调整，并加大对

生产过程的全方位控制力度，加强对各质量控制点的监控，明确生产加工过程中各环节的质量责任，加大对质量标准体系文件的学习，增强质量规范意识，提高过程操作严肃性，以标准指导人的操作，以考核约束的行为，确保产品质量稳定提高。

四、现场管理提升，操作行为规范。一是加强基础管理人员的管理，防止基层管理人员的管理方法简单粗暴。二是充分发挥基层班组人员的模范带头作用，确保员工身先士卒，率先垂范。三是对人员合理调配，量方定岗施其专长，促进现场管理正常有序，四是加强现场的监察力度，从员工着装等细节入手，规范和强化现场管理力度，增强员工参与现场管理的自觉意识和责任感，提高现场管理水平。五是加强现场维护与考核力度，指定专人负责对生产现场的清理与维护工作，对生产过程中的不符合项进行及时的完善与整改。

五、设备管理创新，安全生产稳定。一是加强设备基础监查，尤其是抓好水、电、汽等成本资源的管理和超耗控制，做节奖超罚，使节约部门在工资上得到体现，齐抓管理，形成合力。二是抓好设备安全管理的基础上，加强员工的安全培训，有效维护和保养设备，认真开展设备安全、现场自查、互查、监查、推动日常检查、监督的有效实施。三是依托科技创新推动整体工作，以有效的科技创新来拉动整体工作的逐步上升。

六、实现挖潜增效，创造最佳效益。年初以来，我厂就一方面全年坚持不懈进行全员参与，集思广益的科技创新活动，积极鼓励和支持车间班组个人发明、创造、为工厂创效益，另一方面实现产品的效转化，合理控制机物料耗费，加强了废弃物品的回收利用，防止产品流失，控制废品率。同时以目标管理为动力，找准原材料生产加工各环节的效益挖潜点，以规范管理为切入点，树立成本意识，加强对成品质量的出品合格率及出成率的把关控制，实现最佳效益。

报社月度工作总结篇八

我校领导班子及全校师生员工皆十分看重平安工作，实时认真领会和响应上级、学校有关平安会议精神，为了进一步做好平安工作，切实增强对平安工作的领导□xx校长直接抓平安，专职平安副校长xx具体抓，专职守卫干部法制科长xx包揽具体平安事务；并实时重新成立了学校平安工作领导小组。

1□20xx年5月4日下午，唐校长主持召开了学校行政会和全校教职工（包括学校从业人员）平安工作会。在会上，唐校长实时转达了当日上午参加xx镇平安工作会会议精神，并通报了我国近期呈现的几起重大校园平安事故，要求所有教职员工务必高度看重平安工作，具体工作中不能搞形式，必须落到实处。责任落实到部门，落实到班主任，落实到科任教师，落实到从业工人。并要求各部门，各班进行全面的平安隐患大排查，法制平安科全面复查，对需整改的急速整改。

2□20xx年5月5日，我校成立了学校平安领导小组，并成立了由11名教职工构成的护校队。

3□20xx年5月6日—11日，法制平安科协同学校后勤部门，对平安隐患排查发明的平安隐患进行了整改。如：围墙加固；学生公寓窗户破玻璃清除；调换茅厕化肥池盖板；清楚教授教化楼外墙松动瓷片等等。

4□20xx年5月7日，对学校食堂和小超市进行了全面反省，对目前苍蝇较多的问题提出了搞好情况卫生，积极科学灭蚊，注意消毒等预防食物中毒的整改看法。为此，学校食堂增添了灭蝇器、消毒柜等。

5□20xx年5月8日，学校对专职门卫进行了重新培训，强调了“来客挂号”、“学生收支挂号”以及“对校园周边平安预警”等各方面的工作要求。

6□20xx年5月9日，我校进行了全校教职员工（包括从业人员）防震、火警应急演练。在2分钟内，全部人员有序撤离到了平安区域（外操场）。

7□20xx年5月12日，我校组织全体教职工召开了平安专题会议，学习了《关于树立新型警校互助模式，进一步增强学校平安治理工作实施看法》。

8□20xx年5月16日，学校校长、法制平安科科长，后勤主任参加了xx镇教管中心全镇中小学平安工作会议。会上，教管中心刁主任转达了教委平安工作紧急会议精神，并对近期平安工作做了全面的支配和安排。当天晚上，我校急速依据教委和教管中心要求，召开行政会紧急会，对需急速完成了工作进行了通报和安排。实时完成了学校的保安人员的初步雇用工作，并上报。同时，会议抉择，在专职保安未上岗前，由xx和xx担负专职保安，负责专职保安未上岗前的校园安保工作。

9□20xx年5月17日，学校专职平安副校长xx率领在校行政结合□xx市xx区学校幼儿园平安工作反省纪录表》再次对学校平安隐患排查和整改进行了拉网式大排查，并认真填写了□xx区学校幼儿园平安支配查表》，对茅厕、礼堂墙体拉丝；化学药品保管室未安装防盗门；有住校生在校外住宿；教授教化楼外墙瓷片松动等提出了整改看法，同时给唐校长进行了陈诉请示。

10□20xx年5月18日，对校园周边平安隐患进行了排查，对校表里神经病患者和暴力倾向人员进行摸底排查，尚无发明高危人员。

11□20xx年5月20日，组织全体师生进行一次平安应急演练，并上报了派出所相关图片。同时上交了校园平安事故应急预案。

12□20xx年5月21日，到教管中心领取并安装勤学校的警报器，并对保安人员实行了报警器的培训工作，加强快速反映的才能。

13□20xx年5月25日上午第一、二节，对上岗的专职保安进行了培训会。下午5点，唐校长结合教管中心会议精神再次召开了保安培训工作会，学习了保安人员的职责、行为规范、职业道德等。按上级要求，到派出所买回警用钢叉和警用胶棍。

14、我校每日必讲平安，充分应用升旗仪式、课间操、校园之声广播、聚会会议等光阴对全校学生进行平安教导，在会上对学生进行了防暴、交通平安、食品卫生平安、消防平安等多方面的平安教导和要求。

通过这一个月的工作，学校全体教职工加强了对平安工作紧张性的认识，进一步进步了平安意识，强化了责任心，责任感，为我校的成长创造了一个协调的情况。

报社月度工作总结篇九

1x月份的销售业绩不是很理想，总任务是50万，去年同期完成了39、7万，今年完成了22、8万，完成总任务和去年同期任务的40%多，其中餐饮占33%，流通占42%，商超(主要以bc类店为主)占15%□x月份总任务是50万，去年同期完成40万，今年完成36万，完成总任务的70%，去年同期的90%，其中餐饮占30%，流通占55%，商超占15%□x月份的销售额在x月份的基础上上升了32%，应对如此不理想的销售额，本人也感觉到惭愧。

2引起销售额不理想的因素有以下几点

a大气候大环境影响。

今年经济不景气，居民的消费潜力下降，购买力下滑

b今年有个润4月，因为结婚和做寿一般都不会选在润4月，所以餐饮个性淡。

c低价位的竞品对市场的冲击相当大，比如江西洪门150g鸡蛋干，到岸价98元一件，润成单独生产了150g鸡蛋干到岸价125元一件。

- 1、全面开发新客户，将销售网络全面铺开，个性是三级市场。
- 2、维护老客户，关注老客户的销售状况，增加单品，提高销售额。
- 3、认真做好市场维护，抵制竞品。

旺季即将来临，个性是餐饮产品已经走出低谷，本人将全力将销售中心持续在餐饮客户上，然后紧抓流通和商超客户，努力完成公司下达的各项任务。

报社月度工作总结篇十

1. 指标完成情况表：

产量表 日期：4.26-5.25 废粉废环表

单位□kg

5月份入mrb仓库重量：共计828.82kg□

2. 产品喷码掉码问题还是没有彻底解决，目前部分产品依然采用烘烤的临时解决方法来保证产品交货。

3. 针对客户投诉044产品耐压不过问题，车间各职能人员对

原因认真细致的分析，并要求操作员工加强手动喷漆的操作一致性和技能的提高，确保同一批产品膜厚一致，从而达到客户质量要求。

4. 针对模具存在的塌角、刺模问题，车间明确责任，责令模具工程人员必须急生产之所急，确保模具的保障工作。

5. 针对制粉效率偏低情况，车间对绝缘计划提出要求。每天两班必须完成2吨的绝缘计划。对于压制反映的粉批量偏小，频繁首件中式时间太长影响效率，车间已对60材绝缘粉末进行混料合批量加大来解决(1吨1批)。通过生产系统召开压制产量分析会，针对影响压制产量的因素，分析原因，制定措施，现已逐渐成提升阶段。

6. 设备班组对厂区内用电安全接地进行了整改，目前正在进行中。本月设备整体故障率呈下降趋势。

7. 产量数据体现：本月产量处上升趋势。但后道各岗位产量都没有和压制产量持平。岗位存在积压产品现象。通过报废数据可以看出本月各岗位报废率比上月增高，特别是各岗位废环报废量。说明班组管理人员工作不扎实，对待成本问题认识不够，岗位人员成本意识淡薄，因人为原因造成的报废较大。

8. 部分岗位生产效率提高较慢。个别规格的小产品电感质量指标生产和品质控制处于不稳定状态。

9. 班组管理人员没有紧迫感，主动解决问题的意识和能力不够，思想观念不统一，个别班组大班长及班长没有全局观念，工作中存在个人主观意识太强、得过且过、打马虎眼、推脱、扯皮、不敢承担责任的现象。

10. 机修班组和喷涂班组配合新格尔喷涂线厂家安装人员进行设备试产调试及验收工作。1. 要求厂家人员对员工进行操作

及技能培训，保证能熟练掌握喷涂操作技能。 2. 本月对要求设备组对液压机进行程序优化，减少等待时间从而提高生产效率。设备对料盒漏粉问题一台一台进行彻底地改造，逐一解决。针对倒角岗位滞料问题，第一从人员上合理调配，第二设备、生产亲临现场对倒角机现存的问题彻底排查，逐一彻底解决。力争把倒角岗位效率提高30%。 3. 车间继续认真细致的抓好车间班组及各职能部门的基础工作，对设备、模具上月内审查出的不合格项督促进行彻底整改，对作业现场进行标准化要求，严查各岗位上存在的操作随意性、记录书写不规范性等问题，从而保证客户审厂的顺利通过。 4. 针对前期的车间连续性生产方式存在的弊端，车间本月围绕“提高生产效率、降低生产成本、便于生产组织管理”的目的，拟将原连续性生产方式变更为集中作息制度的方式（全体人员连续工作15日，集体休息2--3日，国定假日除外）本月推广实行。 5. 督促设备组对一号退火炉进行细致的检查，确保安全的前提下 配合相关部门完成新粉末870度退火工作。 6. 针对5月份存在的不足加以纠正并将整改成效继续保持。