

# 2023年一个月的工作总结是的 一个月的工作总结(优秀18篇)

在少先队工作中，我们注重培养队员的社会责任感和集体荣誉感。如果你对团日活动不太了解，可以先看看下面整理的团日活动介绍，为你的策划提供更多想法。

## 一个月的工作总结是的篇一

进入公司工作已有1个多月了，刚开始时对什么都觉得陌生，对金属这一行业本就所知甚小，要从最基本的学起，而我是一个比较慢热的人，与同事熟悉也需要一个过程。但是经过一段时间的相处，我发觉同事们其实都是相当热情随和的，对我也很好。现在，我和大家私底下都会开下玩笑了。

在工作上，我得到了很多人的帮助，如江哥、昌哥等等，在此要多谢他们。

刚开始，我跟随江哥派送资料，熟悉路线。因为派送的客户比较集中，所以跟了两到三天就可以独自一个人去派送了。而与客户打交道这一方面，还是需时间学习。初来乍到的我，正如昌哥所讲的，要多听、多问、多看、多想，这样才可以对这一行业有更深入的认识。

记得老板有次同我聊天，说我是一个思想型的人。确实，我平时比较喜欢思考问题，也比较喜欢听取别人的观点，因为觉得每个人的想法都不一样，有时别人的想法或许在某方面会对自己有所帮助。

我知道，自己也有不足的地方，那就是不善于表达，今后，我会在这方面好好锻炼，从而提高自己的表达能力。

## 一个月的工作总结是的篇二

xx大学是科学家的摇篮，是培养优秀人才的基地，是莘莘学子心中的圣土，是我自儿时起就想圆的一个梦。正因为xx市市委组织部和xx大学“喜结良缘”，让我圆了儿时的梦，成为了一名xx大学学子。

xx大学汇集了x璋等一批国内最有声望的科学家，培养了一批又一批为祖国的繁荣富强做出突出贡献的精英[]xx大学坚持“全院办校，所系结合”的办学方针，紧紧围绕国家急需的新兴科技领域设置系科专业，创造性地把理科与工科即前沿科学与高新技术相结合，注重基础课教学，高起点，宽口径培养新兴、边缘、交叉学科的尖端科技人才[]xx大学弘扬“红专并进，理实交融”的校风，坚持“我创新，故我在”和精品办学、英才教育的理念，形成了不断开拓创新的优良传统，以及教学与科研相结合、理论与实践相结合的鲜明特色，培养出一批德才兼备的高层次优秀人才[]xx大学面向世界科学前沿领域和国家重大需求，凝练科学目标，开展科学研究，努力提高学术研究水平和科研创新能力与科研竞争力，取得了一批具有世界领先水平的原创性科技成果。

人的一生中，真正具有永久纪念意义的时日并不很多，工作以后能接受xx大学mba教育，在毕业后续写学习理想，将会留下永远的记忆。我们带着对未来的憧憬，带着对学习焕发出的渴望，相聚一起，把思想和意识汇聚成激荡奔腾的心河，把团结和友谊凝聚成不断前进的力量，把精神和追求演绎成社会使命的高尚。我愿和同学们并肩向前，在xx大学mbaxx教学班这个充满活力的集体里茁壮成长。

管理学是一门实践科学[]mba教育的精髓，在于与实践紧密结合。我要努力做理论与实践相结合的探索者、践行者。在学习过程中，克服急功近利和短视行为，摒弃学习中寻捷径、图形式的做法，重自学、重思考、重研究、重实践。要通过

理论知识的系统学习，不断总结提高，提升思维能力，回到工作岗位上，更好地指导工作实践，创造性地开展各项工作。我会努力探索，在实践中不断开辟认知的新途。我会倍加珍惜在xx大学这三年的宝贵学习时间，从以下几个方面做起。

在xx大学这三年的学习生活是宝贵的，我会倍加珍惜。不仅要认真聆听老师的课堂讲解，做好课堂笔记，还要仔细研读每门课程的教材。在学好理论知识的同时，理论联系实际，积极把理论运用到实践中，在实践中思考，在实践中总结，促进工作、学习和生活等方方面面不断进步。

大人有一种精神，那就是为了理想和目标锲而不舍的'精神；大人有一种作风，那就是为了真理严谨治学的作风；大人有一种追求，那就是为了人格的完善和学识的提升孜孜不倦的追求。我要努力培养自己严谨求实的作风，对待学习要坚持不懈，对待困难要坚韧不拔，对待理想要锲而不舍，树立积极的人生态度。努力追求人格的完善，追求知识的提升，追求心灵的和谐。

一个人的成功很大程度上取决于习惯的养成。我会不断探索一种适合我自己的mba课程学习方法，苦学加巧学，提高学习效率，提高认知能力，让学习成为一种日常习惯，让思考成为一种思维模式。

xx大学mba班是一个平台，通过这个平台我结识了很多各行各业的优秀人才。我要通过与他们的交往和学习，不断地提升自我，通过与他们的沟通和交流，锻炼自己多种能力。重视知识在实际工作中的应用，在课堂上认真聆听老师的讲解，积极参与模拟训练，加强和同学们的交流，提高运用知识解决实际问题的能力。

xx大学mbaxx教学班是我的理想之船，我会携满腔热情和希望，在人生的大海上扬帆起航。

## 一个月的工作总结是的篇三

20xx年12月28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，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

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，就看自己怎么去发挥。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考虑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助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个月，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，现在的我基本上可以从寻找客户、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，最后成为朋友；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，但我一直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

及大理佳利三创建材店等经销商，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：

### (1) 必须养成学习的习惯；

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

### (2) 必须具有责任感和职业道德

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、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

### (3) 善于总结与自我总结；

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力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。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，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我。

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。只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。趁现在年轻多学点东西、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”。

## 一个月的工作总结是的篇四

8份生产形势有所好转，采购的工作量有所增加，加上采购部人员的调整，以及电镀厂家的紧张，按单采购，对于有些材料的及时度上有些影响。8月份最头痛的事就是电镀了，价格提高了，还要自己接送，好话说了一大堆，还不能及时镀出来。对于生产上的采购材料，除了客观原因(如资金延迟，采购任务下得急，供应商来不及交货等)之外，基本都能即使到位。

二、值得肯定的地方 (1)采购的各项工作，包括各项计划、方案，一直与生产部门紧密联系，切实满足订单的生产需求。(2)与部分供应商建立了良好关系，能够进行有效的沟通洽商，努力为公司争取了优惠条件，有效减少采购成本。(3)在资金紧张的状况下，与供应商协商，支持公司生产，并有效的建立了几家良好的合作关系。

三、工作中出现的问题 (1)材料在采购回来后，跟财务部门沟通比较不及时，未能迅速后清晰的报帐，致使财务部工作量加大，减慢其部门工作效率。(2)在付款方面还没有做到更好的协调方式，导致了个别供应商不满的情绪。

四、解决的办法 (1)对支付采购费用的情况做好记录。让采

购部各项支付情况清晰明了并有据可寻。(2)库存问题的处理，需要与物控部一起协调好。主动咨询，可一起完成采购成本与库存成本的权衡分析等，更加紧密联系两个部门。(3)对于有计划外的`交易出现，预算数额与实际操作的数额相差较大，则需要与物控部、销售部、生产部沟通好，尽可能完善采购计划及采购预算。

五、本部门的工作思路和采购员密切沟通，随时应付紧急采购任务，改进采购工作中的相关问题，沉着应对各种计划外情况，更有效的对采购工作进行管理规划，与各个部门联系更加紧密，更好满足订单的需求，努力做到采购的最优，为公司节省采购成本。相信采购部工作将会有更大的突破和改善！

## 一个月的工作总结是的篇五

时间总是过得很快，转眼间来到华润建筑青岛分公司已经快一个月了，回顾这一个月来的收获和困惑，感慨颇多！经过近一个月来对新环境的适应和对工作岗位的了解，使我对项目部各职能部门（尤其是合约部）的工作内容和岗位职责有了一个大致的认识和了解。同时，通过完成领导给我安排的各项工作任务，也对我更好、更快的进入工作角色奠定了一个良好的基础。

为更好的有利于自身进步，我将从这段时间的工作内容、工作感悟、工作困惑三个方面进行总结，内容如下：

我是9月6日来到项目部，安排到合约部工作，带岗人是邓经理，由于刚来到项目部，对合约部的部门职责和合约工程师的岗位职责不甚了解，因此邓经理安排我们几个新来的同事先熟悉一下合约管理制度和项目部的公共盘，就这样两天的时间很快就过去了。在这两天时间里，看到比我们早来的同事们个个都在忙碌的工作，我却无从插手，一无所知，这两种状态的比较使我倍感压力，此时我就下定了决心，一定要

尽快熟悉自己的业务，在最短的时间内进入工作状态。

从来项目部的第三天开始，邓经理开始给我安排工作，工作内容是协助张工完成万象城项目临建工程的招标分判工作和万象城土建劳务分包商预选入围单位长名单的确定。因此，围绕这两项工作安排，我主要做了如下工作：

- 1、临建工程招标文件（草拟）的编制；
- 2、临建工程投标单位名单的确定和发放招标文件（邮件形式）；
- 3、临建工程投标文件的收集和临建工程清单比价表的编制；
- 4、临建工程议标（共三轮）和会议纪要的编写；
- 5、临建工程入围单位的考察以及考察报告的编写；
- 6、临建工程定标报告的编写；
- 7、整理、填写万象城土建劳务分包商资格预审名单相关信息；
- 8、收集、整理土建劳务分包商资格预审表和相关资料；
- 9、编制土建劳务分包商约谈日程安排、参加约谈会、记录约谈内容；
- 10、参加土石方分包合约协调会和交底会，并编写会议纪要。

以上内容是我这段时间的主要工作内容和成果，在邓经理和同事的帮助下我逐项的完成了安排的工作任务，并通过工作任务的逐项完成使我渐渐的熟悉合约部的部分部门职责和主要工作内容，这也为我尽快熟悉业务起到了很好的作用和铺垫。



如果要用几句话来概况这一个月来的工作感悟，对我来说可以归纳为：这一个月是兴奋的一个月，是迷茫的一个月，是摸索的一个月，是劳累的一个月，更是收获的一个月。

通过这段时间对工作的摸索和总结，我主要从以下几个方面来概括我对工作的认识和感悟：

1、主动的去工作，完成心智模式的转变。从懒散的学生时代进入到快节奏的职场，这个过程需要在心态上完成一个非常大的转变，也就是心智模式的转变。这一点在这近一个月的工作中也是体会很深，每当领导交给一项工作任务时，需要我们这些新员工做的不仅仅是执行，更多的是思考，思考通过何种途径和方式来更好的完成这项任务，而不仅仅是为了完成交给的任务而工作，更不能忽略工作的质量。因此，学校的这种填鸭式教育、学生被动学习的方法在华润这种强调业绩导向的理念下是行不通的，需要我们更多的去思考、去创新。

2、强有力的执行力是组织有效运行的基础和保障。在《管理学》和训练营期间接触过很多这方面的学习和培训，但当时只是有个概念性的认识，理解不深，通过这段时间的工作，对此已经有了一个初步的认识，如果领导安排一项工作，员工没有在规定时间内完成或者没有按照约定的程序完成，势必造成返工和工作效率的降低。对于整个组织系统而言，如果这种事情多次发生，或许会对组织造成不可估量的损失。

3、要敢于面对挑战和挫折。我认为这一点对新员工来讲是非常重要的，作为一名新人进入一个新的工作环境，并踏入工作岗位，对他来讲几乎一切都是陌生的，每一份工作内容几乎都是一个新的挑战，这一点，我是深有感触，也是颇有收获。刚来不久邓经理就安排我协助张工编制万象城项目临建工程招标文件，由于张工比较忙，他就安排我自己先编制，说实话，当时我是非常紧张的，因为对于开展这项工作没有任何的头绪，更是怕自己职业生涯的开始就是一个败局。每

个人都有这么一种心理——做自己熟悉的工作，而正是由于这种心理造成很多人败给了自己，没有突破自己就不可能取得更大的进步，也正是我突破了我胆怯的心理，我才顺利完成了领导交给的工作任务。

4、多学、多问、多总结，才能有所提高。来到青岛项目部，感觉自己脑海一片空白，在课本中所学的知识似乎毫不适用，华润建筑所特有的先进的管理理念和经营模式更值得我们这些年轻人去多学、多问，这种大型复杂的综合体项目可以带给我们很多的学习机会，这就要求我们这些新员工去多向前辈学习。在日常的工作中，尤其是工作伊始，我感觉在完成工作的同时更要去学习，不仅学习其他万象城项目总包管理的经验，更要多问几个为什么，在完成工作后要及时的比较和总结，只有这样我们才能真正的提升自己的工作技能和管理技能。其中，通过9月27号朱总亲自批阅我写的《万象城与部分悦府项目土石方合约交底会会议纪要》，并作出细致讲解的过程中我反思了很多，也学到了很多。

5、任何一项工作都必须认真面对。工作无论大小，都需要我们去认真的面对，并细致的完成每一项任务，这对于我们这些新员工养成一个良好的工作习惯打下坚实的基础。“不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海”、“千里之堤溃于蚁穴”，这就要求我们必须全力以赴，努力做好任何一项工作，不能因为新员工就可以降低工作标准和要求，尤其是合约管理工作，更需要仔细、认真，容不得半点马虎。

6、工作要有计划，学会时间管理。加入华润建筑，尤其是来到合约部，让我体会最深的就是编制各种招标分判工作的时间计划和日常工作计划的安排，以及pdca在其中的无形应用，这一点需要我去努力学习、提高。

以上几点浅显认识是我这一个月来对工作的感悟，需要更多的时间和工作来锻炼自身的能力，现在还只是一个开始，有更多的挑战和挫折需要我去面对和克服。

来到项目部的一个月，在取得收获和成就的同时也面临一些工作上的困惑：

1、公司及部门中重要工作流程的培训和学习。因为，如果要我们凭自己去发现、探索固然印象深刻，但我们会用更多的时间且效果不一定好，如果公司拿出一定的时间让比较熟悉公司和项目部工作流程的人员来给我们新员工进行一个交底，这样效果可能会更好。

2、项目部信息管理不够严谨。在公共盘中，有些需要统一编码的函件比较凌乱，没有专门的工作人员负责管理，在编码和文件存放位置上容易出现问題。建议可以学习一些信息管理较好的公司的做法。

3、如何能效率更高的完成工作，减少额外的工作。因为在有些工作的完成过程中，需要反复好几次才能真正完成，这样势必会造成在规定的时间内不能有效完成工作任务，从而必须通过加班或其他时间来完成工作，需要我们更多的去思考，去改进工作方法和途径。

以上三个大的方面是我对本月的总结，我相信通过自己的努力和坚持，在公司领导和项目部同事的帮助下，能够在较短的时间内很好的融入工作，不断提升自己，为华润建筑的事业贡献自己的一份微薄之力。

## 一个月的工作总结是的篇六

1、现本部门在职人员13人，部门经理1人，副经理1人，客户助理8人（目前1人休婚假），工程助理3人，其中社区文化宣传员1名，主要负责苑区社区文化宣传活动。因人手不足故借调物管部物管员一名前来协助工作。

2、本月十四号下午一点由xxx经理组织所有客户助理、工程助理培训《物业承接查验办法》，透过此次培训让我们对物

业承接查验所需的条件及程序有了系统的认识，此次参训同事就培训给予了高度的评价，透过本次培训使我们更加深刻的了解物业承接查验办法对物业公司的重大好处，同时为更好的做好物业接管的前期查验工作做好了铺垫。

1、我中心员工每一天持续良好的仪容仪表，并在每一天的晨会上由当班的值班经理检查每位客户助理的仪容仪表，就仪容仪表未到达规定要求的客户助理我中心将给予的警告及处罚。同时我中心员工时刻用真诚的微笑热情的接待每一位业主，细心记录业主所反映的每一个问题，用心跟进业主反映的问题并及时回复，让业主享受到我们优质的物业服务，从而提高业主满意度。

2、现对于已维修完工的维修单位，安排客服片区跟办人员做好记录，并第一时光回复业主该单位的维修状况及记录回复的具体资料、时光、回复的联系方式、业主姓名等，以便更好的服务于业主。

3、本月十九号由何经理带队前往xx参加华东区域技能大赛第一、二部分，虽然我楼盘在此部分比赛中获得了较好的成绩，但在比赛过程中也发现了其他楼盘较我楼盘优秀的地方，值得我们学习和借鉴。

1、本月的十号我中心组织了“开开心心做月饼，团团圆圆过中秋”活动，此次活动吸引了60多位男女老少业主的参与，让大家度过了一个快乐难忘的中秋。

2、本月二十三号15:00我中心组织业主召开了第七次业主座谈会，在前六次业主座谈会召开的基础上，我司员工的服务意识、服务质量、服务效率已大大提高，解决了业主很多的困难和后顾之忧；此次业主座谈会中，业主对我司此方面工作也给予了肯定，尤其表示我司安保工作十分突出。同时，对于此次业主在座谈会上提出的棘手问题，各部门负责人都已认真细听并做好记录，待座谈会结束后，就业主提出的棘

手问题一一进行跟进处理，并给予业主回复。

## 1、配套设施

(1) 接xx有线数字电视通知将于本月24、25日在xxxx门口办理数字电视整转业务，若未及时到场办理的，可到xx有线电视网络中心营业大厅补办。我部已将此通知张贴于苑区。

(2) 现两苑区可视对讲问题，目前只有xxxx11幢1单元与2单元电源机箱坏□xxxx10幢3单元将卡放在上方无反映、101幢1单元、102幢2单元主机均无法存储室号，现已联系了厂家，目前正在维修中，其他单元可视对讲均无异常且在运行中。

(3) 现制卡机无法制卡，已回到厂家进行维修。

## 2、其他

(1) 现有不少业主反映园区内主干道上和花园内有虫，严重导致业主正常生活，此问题已跟相关部门沟通，现正在跟进中。

(2) 现有业主反映自家花园地势明显低于公共车道，致使在雨雪天气时花园内出现严重积水且阻碍了人员出行。针对此状况我中心人员已下工作业务联系单至项目部，目前正在跟进中。

□3□xxx100幢1单元201业主将酒店主干道路灯撞坏一盏，现业主已赔付，路灯暂缺材料，待修复。

□4□xxxx10幢2单元406租户反映其自来水有异味，我部接到此问题已第一时光与自来水公司联系并对请其对秦潭凤舞苑区主管道的水进行测试并已确认无问题，我司也已将此状况反馈予业主，但其一向坚持有异味，且自备材料并付人工费300元要求我部协助其更换水管，现正跟进处理中。

## 一个月的工作总结是的篇七

进入公司工作已有1个多月了，刚开始时对什么都觉得陌生，对金属这一行业本就所知甚小，要从最基本的学起，而我是一个比较慢热的人，与同事熟悉也需要一个过程。但是经过一段时间的相处，我发觉同事们其实都是相当热情随和的，对我也很好。现在，我和大家私底下都会开下玩笑了。

在工作上，我得到了很多人的帮助，如江哥、昌哥等等，在此要多谢他们。

刚开始，我跟随江哥派送资料，熟悉路线。因为派送的客户比较集中，所以跟了两到三天就可以独自一个人去派送了。而与客户打交道这一方面，还是需时间学习。初来乍到的我，正如昌哥所讲的，要多听、多问、多看、多想，这样才可以对这一行业有更深入的认识。

记得老板有次同我聊天，说我是一个思想型的人。确实，我平时比较喜欢思考问题，也比较喜欢听取别人的观点，因为觉得每个人的想法都不一样，有时别人的想法或许在某方面会对自己有所帮助。

我知道，自己也有不足的地方，那就是不善于表达，今后，我会在这方面好好锻炼，从而提高自己的表达能力。

## 一个月的工作总结是的篇八

严格来说，对于自我都是为追求提高和提升来说，回首一望，本人发现渡过了一个平淡的6月，本月工作虽然没有轰轰烈烈的业绩，但也算是经历一段不平凡的考验和磨练。在部门领导的正确领导下，我的工作围绕人事管理、奖罚行为的监督与执行、人员招聘与职位培训、员工思想动态以及对生产部管理人员评价调查、协助行政部韦主任做好办公室日常工作 and 组织员工文化生活活动、宿舍管理等方面重点展开工作。

工作中已尽到了应尽的职责，为了总结经验，继续发扬好的一面同时也克服本月里犯的几个错误和不足，现将本月的工作简单的分析与总结：

2. 健全了人事各项规章制度性文件，按公司规章制度严格执行处罚一切违纪行为，并监督各部门或所有人是否遵守公司制度的各项规章制度。

3. 与各部门领导沟通，让各部门配合把各工段的考勤及时准确反馈到人事，确保人事查实与各工段上报的考勤核对无误。

4. 配合财务部门把离职人员的离职手续、考勤和奖罚信息办理上交。

5. 其它犯错问题与存在不足方面主要是未能完全领会到领导的准确意思或受其它的因素导致自我确定力下降造成小错误不该犯错的都做错了。

1. 本月里能按个人计划对基层管理人员进行电脑操作技能培训。同时在本月里也未列各部门的培训需求计划。

2. 后期工作制订培训计划并加强各部门的培训力度，同时也加强自我在培训方面的知识度与胆量。

1. 响应部门领导要求，深入开展了解员工思想动态工作和员工对管理层人员的评价。每一天到车间巡查一遍，让一线员工意识到服务岗位型管理人员工作地点不单单呆在办公室。

## 一个月的工作总结是的篇九

我叫闫xx□20xx届本科毕业生，专业机械设计制造及其自动化，就业于柳工。从8月12号到柳工，经过一个多月的培训与见习，收获颇多，想挑出几事与母校汇报。

1、在下没有给xx丢脸。在总部的培训中，积极发言，发表了许多有见解的意见；在培训毕业晚宴上，主动编排了含公司领导□xx机械和xxv公司近20人的座次；策划挖掘机总装厂办公室装修方案，许多提议获得领导肯定，并直接参与实施——昨天下午还去批发市场采购一4\*7的大型办公室挂钟；代表xx挖掘机事业部出战公司辩论赛，旗开得胜，目前进入八强（总2支队伍）；带领柳工挖掘机团委，参加公司定向越野比赛，荣获b组第一。

## 2、致谢。首先要感谢

我的毕业设计指导老师姜xx老师，他指导我学习了挖掘机的许多知识，让我到柳工，分配到挖掘机分公司，能够对挖掘机有一个初步的了解，能看懂零部，认识各种工作装置，液压系统；然后必须感谢，大二开设《机械创新设计方法》的孙xx老师，虽然当时的许多机构、机器都不懂，但孙老师讲授的头脑风暴□w1h等思想方法将使我终身受益，目前柳工使用w2h□多1h指成本:huh),在车间，根据这种思想，了解每一个工位的输入（上工位交付的产品，本工位所有的零部）、输出（交付给下工位的产品）、生产（将输出加工成输出的过程），就会对这个工位十分清楚。当然我的其他授老师都是十分优秀的，是他们教会了我基础的工程力学知识，机械设计、制造的知识，这对我目前的工作、今后的人生都十分有用。另外，要感谢社团：社区化管理委员会，大一我在那里学会了项目策划的基础知识以及定向越野的相关知识；最后要感谢母校，校训“严谨求实团结创新”中每个字都值得我们终身铭记，尤其是创新二字。

、希望。希望xx能更上一层楼，授方面能像姜涛老师一样，让学生与实际、与工作接轨；另外希望学弟学妹们在努力学习专业知识时，积极参加社团活动，一本策划案、一场辩论赛等等，这些都能让你收获许多。



## 一个月的工作总结是的篇十

转眼之间2022年\_月份即将过去了，在\_月份的工作中快乐有烦恼，有欢笑也有感动，有收获也有疑问。

在这一个月里，我的进步是直线向上的，缓而不慢，细而扎实。因为作为一个客服人员，我深知基本功要做好做实，微笑要留住，礼貌要恰当，耐心要保持，这些非一日之促成。这个工夫是细水长流，着急不得，不近功也不能急利。于自己的成长有更好的磨练。做客服，人说“这是在做吃力不讨好的事”。确实，客服需要处理的事有时是那么琐碎，每天忙忙碌碌，每天都会碰到各种各样的客户，礼貌的，粗鲁的，感谢的，生气的，讲理的，不讲理的，打错电话的……刚开始的时候，每天的情绪也会随着碰到的事情，碰到的客户而改变。被客户骂了两句，心情变得沉重，笑不出来；被客户表扬了，马上轻快起来，热情而周到。想想这是很不成熟的表现。所幸我得到周围很多同事们的帮助，使我慢慢成熟起来。用户真诚的道谢和满意的笑声使我体会到了自己的价值。

在初接电话，对客户所提出的问题，我不敢轻易做出回应。但很快，我便意识到除了有热情的态度之外更应该有丰富而扎实的业务知识，才不致以使自己没有足够信心来正确回答客户的问题。公司每日的早会，让我抛弃了懒惰；公司的企业文化，让我为此而奋斗，而努力；公司的制度，在一天天的完善，员工的素质在一天天的提高，我相信，\_\_的明天会更好！

经过这短时间的磨练，我深深的认识到，做一名客服人员绝不是单纯做完一件事。要把一件做好，考虑周全，拿捏准了，这是要费工夫去努力的。所谓为客户着想，替客户分忧，达成客户心愿，绝非口上那句“先生，您的心情我能理解”就可以完成，而是需要我们具有敢于承担责任的责任心和善于分析和处理的判断力和执行力才能真正为客户完成心愿，提升我们公司的服务质量和形象。这对于每个从事客服行业的人来说不论在体力和智力方面都是一个挑战，然而这样

的挑战使得我的人生变得精彩而充实。

平凡的客服，不平凡的事业。我的经历是平凡的，做的事也很平凡，但每个时间阶段的工作所得，所思考的，所感悟的都是无价之宝。