

# 最新月报表工作总结 月报工作总结(精选5篇)

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。什么样的总结才是有效的呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

## 月报表工作总结 月报工作总结篇一

- 1、在菜品的定位上，根据客人的需求来逐渐改变菜品的质量。我会努力配合新厨师长的工作，把菜品的出品做到标准化，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化产品，是产品在发展变化中树立自己的品牌。
- 2、在厨政管理方面，一系统化整合核心竞争力，以规范化提升管理水平，以效益化为目标指导厨政管理工作，对厨房进行有效监控与指导，严格按照标准提高执行力，对厨房技术力量进行合理储备，合力推出新颖菜品。
- 3、在人员方面，进行专业技能考核，采用定期培训的办法提高人员的业务技能和专业素养，再结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种规章制度。
- 4、在菜品的出品把关上，采用三层把关制，一关否定制，即出品厨师把关，传菜生把关，服务员把关，一关发现问题，都有退回的权利，否则都得承担相应的责任。
- 5、在原材料的验收和使用方面，做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把的利益让给顾客。

6、在沟通方面，服从领导，管己，管人，官队伍。

## 月报表工作总结 月报工作总结篇二

课程教授的目的在于传授启发，一堂优秀的课堂应该兼顾传授知识和启发思想两项职能。简单来说，从学生角度讲就是有所知、有所悟，能让学生从课堂中吸收很多知识的精华。而从教师的角度来讲，一堂优秀课堂需要具备很多的条件：条理清晰、旁征博引的讲述、良好的沟通等等。在本学期，我们系组织了一个星期的见习活动，在这一个星期中我和我们组人过的很充实，很有意义。我学习到了很多知识，也感触颇深。

见习是师范专业人才培养过程中重要的一个实践性教学环节，是专业教学法课程的有机组成部分。因此，本次见习活动的目的是让我们这些师范专业的学生了解社会、初步接触教学实际，增强对本专业学科知识的感性认识，获得本专业教师教学初步的实际知识，为后续课程的教学作好准备也弥补课堂教学的不足；训练学生从事本专业课堂教学工作的相关教育教学技能；巩固和运用所学的理论知识，丰富、发展教育教学理论和学校德育理论，培养学生分析、研究、解决实际问题的初步能力。

于xxxx年5月23日，在组长滕於肥的带领下进行了教育见习。本次见习采取小组的形式，主要见习单位是在本市育英中学，我们参与数学教师刘老师的教学课堂，和高中生一起来感受教学的全过程。

1、我们一定要学习老师先进的教学理念和教学方法，与时俱进，不断创新教学模式。听课的过程中，我们注意到老师摒弃了过去传统的教学方法，不再采取满堂灌的教学思路，老师利用丰富的经验和驾驭课堂的能力，引导学生参与到教学活动中，充分调动他们的积极性，使整个课堂充满活力。同时，我们也发现老师在教学过程中体现了新课改的理念，在

教学课堂中完全把课堂还给了学生。提出一些有针对性的问题让学生自己解答，当学生遇到不能解决的问题时老师再进行解决。最后，对于重难点问题，积极引导學生谈论、思考，充分调动学生的积极性。最重要的是在教学过程中注意对学生情感态度和价值观的引导树立。

2、老师注重与学生的情感交流。我们注意到，在教学过程中，授课老师的眼神、动作、语言和神态都与学生的学习活动配合完美，老师通过用眼神和动作对学生的回答和思考进行鼓励和引导，也向学生传递自己的教学思想，让学生充分感受到老师的教学心情和课堂气氛，从而带动学生积极地投入到思考和回答问题的过程中。因此，教师学会与学生在眼神、动作、语言和神态等方面的交流，有利于调动学生学习的积极性和提高教学质量。

4、高中课堂的授课过程和我们的试讲存在巨大的差别。无论是在课前的准备，还是在授课过程中教师该具有的丰富理论知识和高超授课技巧，乃至在讲课过程中出现突发情况的处理能力，都是我们所不能及的。因此，我们需要提高我们的相关教育教学技能；巩固和运用所学的理论知识，丰富、发展教育教学理论和学校德育理论，培养自身分析、研究、解决实际问题的能力。

在我心中“见习”是一个严肃的词，在军队中“见习”就是要拉上前线真枪实弹的进入战争。教育见习，对我们来说也一样，和真实的三尺讲台零距离接触，通过前几次见习我们不再害怕，整理师容师纪前往“阵地”战斗。

由于学校要求我们于4月1号到梨园小学开展为期两周的见习活动。我们全体同学于8：40到达梨园小学，我们先在会议室集合，他们学校的校领导和我们的指导老师向我们提出了见习要求。这时小学生们开始升旗仪式了。等一切都安排好后，我们开始认真学习了。

难易程度，也需要老师用智慧教学。小学老师是用激发或启示的方式授课，课堂的氛围调动得很好，学生个个都踊跃发言，这在我们大学生的课堂是见不到的。另外，老师的表扬和批评都很恰当。老师对学生的一句赞扬，成为课上的催化剂，教诲学生们，举手是使他们走向制胜的法宝，同时也向我们展示了，这是教师们惯用活跃课堂的绝技。就连数学也不光走单调逻辑路线了，巧妙实际的缔结，扩展孩子动脑思考，激发学生求知兴趣，即使再难的问题也会迎刃而解。

教学当中，教师们充分体现选用教学效果最优的现代教学技术，这一点提示了我们师范学生不仅要对自己所学专业课要有扎实的基本功，更要充实更多的现代技术，会使用还不足以，现代教学技术还要达到发展学生思维效果和激发学生兴趣的目的，这就要着手于实践操作，师生共谋进取，这才是教育上的远见。

短暂两周，转瞬即逝，三人行，必有我师。这两周里，我不仅学到了教师们教学的经验与方法，在孩子们身上我也学到了不少。感受不被世俗沾染的童贞，不拘泥于琐事的大度，玩的就是心跳的精神，更为重要的是那颗向上进取的心，这都是我所缺少的，最后，还有孩子们教给我的真情。这次见习，也让我赞叹老师的才艺与智慧。现在，时代在发展，对老师的要求也在不断提高，多才多艺的老师教会学生去追求更广泛的学习，也启发我们这些师范生学习更多的知识以适应社会的需要。

短短的两周见习让我从另一个角度审视了小学教师这个重要的职业。作为一个要成为老师的学生来说，我的知识还远远不够。只有基础学好了，才能指导实践，更好得把教学工作做好，因为这些理论是支撑教学的基础。

其实做一个优秀的小学老师并不轻松，要做一名优秀的老师既要有爱心又要有智慧，有爱心是既能和学生玩的开心，做朋友，又想长辈时刻关心着学生，而智慧是既要有真实学才，

使学生相信你比他们知道更多，能教他们，又能严厉，使他们尊敬你，这样软硬兼施，才能当好一名小学老师。

这是我们第四次见习，无疑对我的今后的学习与生活是有帮助的。见习让我见识了小学的情况，老师的教学与管理等等，同时也增长了我对职业的忧患意识，这提醒我在学校里努力多学知识，为自己的将来做打算。见习结束了，学习的生活依旧，不过是要过充实的生活了，希望在下次的实习中能好好表现自己。

## 月报表工作总结 月报工作总结篇三

1、销售驻外人员远离公司总部在全国各地开展公司销售工作，工作周报、月报（月工作总结、月工作计划）是驻外人员具体工作内容和安排计划的体现。为了让总部公司管理人员对驻外的工作计划做一定的合理性指导，每一位驻外人员应该高度重视，认真、负责地填写工作周报或月报。并要求销售业务员每周六前以在网络erp上或qq传的方式将周报上报给主管审核，再由销售部门经理复审。或经理于每月28日前将月报传发送公司总部。

2、办事处区域主管每月工作报告主要内容要求

- （1）销售量
- （2）回款情况；
- （3）对客户拜访情况；方案范文，库
- （4）销售费用（含个人差旅费用报表）
- （5）广告和促销活动效果
- （6）重点客户情况；

(7) 新客户情况;

(8) 异常客户或信誉不佳客户

(9) 待开发客户及其情况;

(10) 竞争对手动态

(11) 当地与本公司销售工作相关的政策变动 (如城市环保、道路限行)

(12) 问题与合理化建议

(13) 下个月的客户开发计划

注: 每月向公司交书面报告一份, 报告应在每月30日前发传到公司总部。

## 月报表工作总结 月报工作总结篇四

20xx年即将结束, 我进入xx公司客服部工作也将近半年。在客服部综合点, 主要负责客服服务方面的工作。

1. 深入销售第一线, 在销售现场了解客户的特点和需求, 掌握客户的心理动态, 找出客户最关心的问题。

2. 收集其他楼盘的宣传资料和报纸广告, 掌握竞争楼盘的动向, 了解其他楼盘的促销手段和销售措施, 收集了七月份至今各楼盘的报纸广告并整理分类。

3. 学习和观摩其他楼盘的促销活动, 吸取别人成功的经验, 以便为将来搞好公司的促销策划活动多做贡献。

参观了xx广场□xx花城□xx新城的开盘促销以及房展会的各楼

盘促销。

1. 与策划公司对接，对其提交的策划方案根据实际情况提出修改意见供领导参考，同时把销售部的意见与策划公司沟通，力图将宣传推广工作做得更加切合公司的销售部署，更加实际，更加有效。

2. 参加公司的各种促销活动，组织销售人员在促销现场开展宣传工作，协调和沟通销售部和策划公司的分工合作。

参加了九月份的“房展会”“xx园国庆看房专线车”“xx节期间的“投资贸易洽谈会”的展览等促销活动。

3. 根据实际情况，对重要问题多想办法，多出主意，尽最大能力提出相应的建议和方案给领导参考，做好营销人员的参谋策划工作。

1. 指导各销售点做好每个月的互访报告和每季度的市场调查报告，让各点人员都熟悉公司其他各点的相关情况，了解市场上竞争对手的情况和动向。收集整理各点交来的互访报告和市调报告，以备领导查阅。

2. 学习销售部综合点人员应该了解的基本的房地产销售知识和工作程序，工作方法，协助其他同事接待办理产权证的客户等。

3. 处理销售部有关营销策划方面的事务等。

近半年的工作中，我通过实践学到了许多房地产的相关知识，通过不断的学习逐步提高了自己的业务水平。但是作为新人，我深深知道，自己经验还是相对欠缺的，需要不断的学习和磨练。因此，在新的一年里，我希望通过到销售第一线的不断学习和实践，在现场不断增加自己的经验和见识，争取使自己的业务水平提到一个更高的高度，为公司多做贡献。

## 月报表工作总结 月报工作总结篇五

今天是我来\_\_的第28天，将近一个月的时间里我在这里学到了很多很多东西。下面我对四月份的学习工作做一个总结。

1、学习了年金方面的基本知识，初步掌握了与客户交谈的内容。

在学习过程中，我掌握了建立企业年金的流程，也了解了一些相关边缘问题，比如会计科目、信托法等等；同时我也遇到了很多不能自己解决的困难，得到了同事和领导的解答帮助，充分体会到了公司“铸造团队，亲和诚信”的企业文化。通过这段时间的学习，我发现自己掌握的知识不够全面，做企业年金是一个与高端客户不断接触的过程，我除了应该掌握年金方面的知识外，还应该加强金融、经济、企业管理、法律、社会等等各方面的知识，用知识武装自己，以便能更好地展业。

2、跟随领导出差，在实践中学习了不少见客户的经验。

领导为了让我们尽快学好基本知识，掌握营销技巧，4月下旬，我跟随黄经理和许经理出差茂名，在那里见到了我们合作单位中国银行的相关领导和同仁，同时也去见了两家客户企业：电白供电局和一家房地产公司。整个过程我一直在观摩学习黄经理和许经理怎样与客户建立良好的合作关系。同时，我发现，要想让客户信任你，必须要精通自己所作的业务，而不仅仅是熟悉。也就是说，一定要做一个专业的行销人员。而要想专业，还得必须努力练好基本功。此外，我还跟黄经理去了储运公司，体验了我公司和合作伙伴光大银行的讲标的过程。

3、通过启航培训，学习了电话行销和面见客户的基本知识。

培训课程中，给我印象最深刻的就是24号下午的通 关考试，



考试有三个环节组成：一、给定一个企业，通过前台找到人事部负责员工福利的经理；二、通过电话给人事部员工福利经理约到见面；三、通过首次见面约到第二次见面。

这天的通关考试从中午午饭过后一直到凌晨零点多，最后通关老师让我们都过了，但我觉得我表现得不是很好，没有发挥出水平。电话话术不停地练，一次次地通关，一次次地被拒绝……到了半夜，上下眼皮开始打架，注意力精力都集中不起来，回到宿舍洗把脸继续回来通关……最后终于过了。

通过培训，感觉自己在销售话术和能力上有了一个质的飞跃。

整个培训下来，我认识到自己的不足：一、见到客户信心不满；二、和客户面谈不会用生动的方式表达专业的东西；三、对产品和年金相关知识掌握不够；四、寒暄问候及礼节性的东西有待于不断改进；五、平时工作不够用心，表现在销售流程中就是自己业务的不专业。

4、打电话找客户的过程，让我更接近市场，听到了不少市场的声音。

总之，电话工作现在还在继续进行。其中我有做的不好的地方就是没有对客户进行总结归类，会在这周内把这项工作完成。

5、其他相关工作。比如搜集\_\_市政、供水、电力等企业客户名单资料等

总结本月工作，觉得自己不够积极；一些学习、工作进展速度缓慢，决定五月份从头赶上。