

2023年月度工作总结(实用7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。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

月度工作总结篇一

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，个别班组大班组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。

月度工作总结篇二

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，通过它可以全面地、系统地了解以往的学习和工作情况，因此好好准备一份总结吧。如何把总结做到重点突出呢？以下是小编收集整理月度工作总结，仅供参考，大家一起来看看吧。

时间飞逝，转眼间，十二月份已经远走。对于教师而言，如何写好当月的工作总结呢？如果你不知道十二月份教师工作总结怎么写，可以参阅以下这篇十二月教师工作总结，希望从中掌握工作总结写作技巧。

只有孩子们天天上幼儿园，我们的工作才能顺利的开展，由于最近再次流行的“手、足、口”病，贵老师特别注意并加强了班级卫生消毒工作的密度，每天严格按照要求做好自己份内的工作，而且还积极主动的帮助我们开展教学。在入园和离园时，我们热情主动的接待家长，认真倾听家长的嘱托，对每个孩子做好排查工作。入冬了，课间活动时带领大家跑跑步，锻炼身体，午睡时，给孩子们盖好被子，让大家在寒冷的冬天更是要身体棒棒的，总之，一切活动都在教师的默契配合下顺利的进行，确保班级工作顺利的开展。

每天，我们严格按照一日作息制度，开展好各项教学工作，在进行晨间活动、集体游戏、课件活动时我们让幼儿有自由、轻松的环境快乐的玩耍。对于每天幼儿的蒙氏工作，是我们最关注的焦点，我们每天要记录孩子们工作中的表现，当孩子们的工作遇到困难了，出现问题了，我们都会及时给予知道和帮助，孩子们在自由工作中逐渐形成了一些好习惯，有

序的摆放物品，轻声的与同伴对话，专注的做自己的工作，看着他们每天的变化，也是我们的骄傲。在月末举行的“民族特色课程”竞赛活动中，孩子们思维活跃，语言表达能力得到了锻炼，增强了幼儿对于土家族的了解，更是拉近了家长与我们之间的距离，让家长走进我们的课堂，关注幼儿教育，发现孩子的另一面，同时也让我和李老师得到了许多的经验，吸取了更多的养分，对于我们以后的工作会有许多帮助。

1、做好卫生工作计划，为了预防“手、足、口”病的流行，必须家园的配合，提醒家长做好孩子在家的管理，并宣传了一些防护措施。

2、填写好本月的家园联系册，让孩子通过另一个渠道了解到孩子在园的表现。

3、邀请家长参与我们的教育教学，直观的了解老师和孩子。让家长看到孩子在幼儿园是快乐的，是懂礼貌的，是聪明的。

4、每天做好孩子喂药、垫毛巾的工作，并在入园和离园时做好交接。

1、通过教研活动的开展，我们发现了自己需要努力的地方，应该继续学习，争取进步。

2、对班级常规管理还需要坚持一致性和一贯性。

综上所述，我们会在下个月继续努力，争取克服自己的不足，把工作做的更好。

2. 店长月度工作总结和计划怎么写

3. 销售月度计划

4. 月度安全检查计划

6. 月度计划模板范文

7. 月度工作计划模板、月度工作计划怎么写

月度工作总结篇三

一、试用期主要工作业绩

6月17日，我从实习期转入试用期，相比之前实习期协助招聘的工作，我的工作内容和强度有了很大的变化，特别在试用期后期的一段时间中，不管对我的工作认真度、执行力还是完成度都有较大的考验。

1、新员工培训与企业文化宣导：通过入职培训ppt的更新制作和一遍一遍的听取、了解企业文化和规章制度，渐渐熟悉并能够独立完成新员工的入职培训，对于新员工的需求以及公司的企业文化有一定的认识 and 了解。

2、入职流程的明晰：通过对集团本级若干新员工的报到及入职手续的办理，梳理并熟悉了整个入职手续的过程，新员工信息的申报、劳动合同的签订、入职培训的实施等。

3、各店月报的汇总与报告：从第一次接触月报，到逐渐熟悉和运用月报是这个三个月收获较多的地方。一开始漏洞百出，效率低，理解不深，渐渐地意识到月报的实用性和准确性。目前正在对月报的数据准确性、合理性、统一性做加强，今后将逐渐从审核数据的准确性转向对关键内容的把握和理解。

4、招聘工作的深入：从后期对招聘方面培养力度的加强，不仅从时间分配上和工作完成进度上都对我有更大的考验。在招聘人员方面，通过简历的搜索，较快地浏览并锁定合适的

人选。能够对面试者有一个较深刻的电话沟通和面谈，能够从声音、眼神、形态来初步辨别一个人的品行和性格。但在复试时领导的一些面谈观察中，我还没能够捉摸透需要注意和警惕的关键点。

5、时间管理：招聘工作总是阶段性，且不定时，很多时候在时间的控制和运用上显得更为重要。一直以来都认为事情总是被打断，不能一心一意全心完成好一件事，让我觉得困扰和郁闷。但是慢慢地，在各种敦促和辅导下，在时间管理和运用上面有了进一步的提升。虽然进步的步伐偏慢，且实施起来的成果还没有得到很好的验证，但是我相信在时间和经验的积累下，对于时间的管理一定能够更上一层楼。

6、沟通交流的效果：在hr体系内，通过几次hr活动及几个月来与子公司hr同事关于月报等工作的面对面或者电话沟通，能够较好地掌握交流技巧，营造一个轻松的沟通氛围，为后期工作上的深入交流奠定基础。在体系外同事间的沟通方面也能够较好的把握分寸，同事之间交流无大障碍和矛盾，轻松自在。

7、人员信息的强化：通过月报的审核汇总，以及为招聘、绩效、薪资等模块工作采集提取各类信息和数据，对各子公司人事方面的信息有了更深刻的了解，也强化了对整个集团员工信息的敏感度。因此为其他人事方面工作的开展理顺了思路，增加了便利性。

二、试用期工作体会

试用期的三个月让我脱离了实习期轻松自由的工作状态，从各个方面都考验了我对工作的态度。从工作内容上来说，自实习期协助邀约面试、整理简历等基础招聘工作到进入培训领域的转变，让我着实有了更深的体会。

不同于前期实习的轻松，培训更需要靠自己的实力特长，而

非认真就好。在学习的两个月中，先从月报的汇总中了解了每家店的大致情况，并在汇总的过程中体会到严谨和追求完美的'工作态度的重要性。当初学时碰到的各种问题慢慢减少的时候，会觉得自己确实有了进步。但对于月报的汇总和报告，目前仍然有很多迷糊的地方不能明确，是导致增加沟通时间和延误汇报的关键所在。此外，在月报的信息中，由于自己仍停留在审核人数和数据的准确性上，对于每个变化的捕捉和深层意思的理解根本没有深度，没有一个较警觉和敏锐的意识，也是导致学习效果不够佳的原因之一。

在协助培训期间，我几乎走遍了每家店和大部分的培训现场。新员工培训、企业文化宣导，以及“赢在中层”hr沙龙等培训活动的策划组织和具体实施，都让我对培训有了更直接的接触和体会。每一次组织培训，都会被要求说出组织的到位和不到位的地方，虽然每次被问及时可以说出一二，但是在事后总结方面自己确实还没有做好。除了对培训本身的总结(包括满意度调查、通讯稿、培训总结表)以外没有在多次培训后总结经验 and 不足，因此在自身培训组织能力上进步不大。

在培训的演讲表现中，经过一个月左右连续几次的锻炼和熟悉，基本能够掌握新员工培训的步骤和内容，但是演讲的内容和格调基本不变，肚里墨水太少，自己创新的部分极少。原本之前还曾打算加入自己的内容，但实际表现出来的效果一般，且疏于对演讲素材的收集。现在忙于各种其他方面的事务，更加没有对培训做过多的用心了。

在试用期的后期，由于招聘方面的压力而对于培训已涉及很少，角色渐渐转向了招聘。重新拾起招聘工作一开始有些小紧张，但很快调整并进入了奋战状态，用一个星期敲定了一名司机，同时也对项目部工程师有了初步的了解。应招聘和急聘的人员陆陆续续进入我的工作范畴，大致上有了招聘的思路和方法。同时，在绩效薪酬模块虽然没有直接的接触，但却是从人员的基本信息入手，从信息的梳理、筛选和提取，

对整个集团人员信息的梳理能够为今后工作的开展起到铺垫的作用。虽然在信息管理方面自己总不是很熟练和精准，方式方法上还有待改进，但是可以看到自己的逐渐进步还是比较欣慰的。

三、个人职业生涯规划 从实习生到人事助理的岗位，内容多了，压力大了，工作面也广了。每一个工作任务都是逐步加强的过程，岗位从人事助理到专员，再到主管，这都是一个正常的规律。不管是在集团还是在子公司，通过这几个月的适应，再加上后半年到一年的时间，我相信自己一定可以从一个助理的岗位真正转变到专员的角色，届时我能够独立承担一部分工作，对自己的工作负责。同时我会告诫并督促自己，对某些人力资源模块有较深的认识和较强的执行力，有自己主攻和擅长的工作内容。

以后，在2年半到3年的时间，我希望自己能够基本主导人力资源的各大模块，同时涉猎行政方面的部分工作。虽然我本意想专攻人力资源方向，但是行政事务也往往是实际工作中必不可少的，且和人力资源相互协调和促进，因此我并不排斥行政人事的结合和统一。我希望自己在3年左右的工作积累后能够撑起一个局面。服务行业是一个特殊的行业，经过近半年时间的观察与体验，我能够深刻认识到汽车行业的特殊性，并对其特殊性有一个比较理性的适应。可能在某些时候并不能理解服务行业或者因为服务行业的特殊性而有所畏惧，但这也正在检验我生活观、人生观和价值观的一个心理适应性。有深刻体会才会有感悟，才有进步和思维的开阔。

四、个人的评价及辅导需求 个人的优势：

3、有一个较良好的心态，能够沉下心来工作，尽力做好本职工作并要求自己逐渐靠近高标准。

存在的不足：

辅导需求：

- 1、在信息、数据处理和分析上的工作方法指导；
- 3、时间和任务管理上的指导和加强。

月度工作总结篇四

时光飞逝，茫茫碌碌中已近年末，转眼间又过了一年了。回顾过去的每一天，我作为一名食堂工作人员，深感到责任的重大，工作压力之沉重。以下是小编整理的关于食堂月度工作总结，欢迎大家参阅。

一、工作态度 今年以来我们把切实做好各项生活综合服务工作当作全年奋斗目标，坚持以人为本，关心职工生活，为广大干部员工办好事、办实事的重要方面切实抓紧抓好，使职工食堂真正成为干部职工满意的场所。特别是我们能够根据本单位的实际，坚持对员工进行“生活服务无小事”、“做好各项接待和为员工服务是我们的本分”等项教育，使大家从思想上认识到了做好本职工作的重要性，从而自觉地投身到各项服务工作中去。今年以来，职工食堂的所有工作人员，都能尽心尽力地做好各自的本职工作，受到了领导和员工的称赞。

二、服务质量 职工食堂的工作经常与干部职工打交道，涉及大家的吃喝等一些具体问题，被人们认为是“出力不讨好的工作”。在这种情况下，我们没有因为自己虽然做了很多工作但不到大家的认可而懊悔，而是尽心尽力地搞好各项服务。今年以来，我们没有辜负领导和广大干部职工的期望，领导以身作则，加强各方面的管理，并不断为大家创造良好的服务条件，为逐步走向规范化管理和优质服务工作奠定了良好的基础。我们在抓好各项管理的同时，还在改变经营

模式、转变服务态度、提高服务质量方面做了大量工作。我们始终坚持以人为本的服务理念，采取了多种服务方式，尽量为干部职工提供便利条件。

三、饭菜种类 就餐方面，我们没有停留在使干部员工仅仅能够吃饱那种一般化的水平上，而是严格按照上级领导的要求，在服务态度和饭菜质量上多下功夫。现在，职工食堂以一日三餐供应，每顿的主食都在六个品种以上，副食也在四个以上，并每顿都配有两个肉菜和适口的菜汤。为了做好这项工作，职工食堂的管理、服务和炊事员同志心往一处想，劲往一处使，全心全意地为干部职工提供满意和优质的服务。职工食堂还制定了每周的食谱和菜谱，予以公布，便于接受大家的监督。

四、卫生状况 我们本着积极负责的态度，认真搞好食物安全和卫生工作。生活服务工作千头万绪，最根本的工作要求就是要对广大干部职工的生命健康安全负责。因此，我们一定要认真贯彻《食品卫生法》，把依法加强食品卫生管理和各项生活综合服务管理工作作为头等大事，列入重要的管理日程，并做到责任到人，抓紧抓实，抓出成效。

五、人员协调 协调是贯穿于工作各个方面的一项重要任务，事务和服务都包含着工作协调的内容。首先，要协调好上下级的关系，对上要尊重而不盲从，服务而不臣服，更不能违背原则。待下须以诚、以情，不欺上瞒下、不搞盛气凌人。其次，要协调好内外关系，外求支持合作，内求团结向上。对外协调，主要讲究相互配合、求同存异，避免冲突，营造良好的执法配合环境。对内协调，主要是要协调好领导与干部，干部与干部，油田公司与二级单位、所属企业的关系，要在尊重业务职权的基础上，化解症结，缩小矛盾，团结协作，发挥整体效能，达到协调的目的。第三，协调必须要讲究方法。要实事求是，从实际出发。防止以偏概全，只见树木不见森林。要从团结的愿望出发协调问题，求大同存小异。要严守公道，互不偏袒，要出于诚心和公心。不要从

私人感情或局部利益出发，对待和处理协调工作。

六、下一步工作计划 第一，要进一步认识做好生活综合服务工作的重要性和必要性。加强生活服务工作是我们公司贯彻落实科学发展观，坚持以人为本，关心干部职工生活和为干部职工办好事、办实事的重要举措。关心干部职工的生活服务问题，说到底，实际上是一个政治问题、群众观点问题。因此，我们在思想认识上要再深化、再提高，并将思想认识转化为具体行动，千方百计，创造好的条件，更进一步办好职工食堂，以方便干部职工就餐，为公司的可持续发展作出自己应有的贡献。第二，要不断强化管理，切实抓好服务上档次工作。下一步我们要做到围绕一个中心、突出“两为”方针、实现三个转变、达到四个满意率。围绕一个中心，就是紧紧围绕公司的各项工作目标，把做好生活服务工作与公司发展的大局紧密结合起来，以优质服务稳定民心，以满意服务赢得民心，从而达到凝心聚力，促进发展的目的。突出“两为”方针，就是要努力为干部职工服务，为干部职工办好事、办实事。通过我们的努力，真正使生活服务工作成为公司领导与干部职工相互信赖的桥梁和纽带。实现三个转变，就是要实现思想模式、管理方式和工作作风的转变，把干部职工满意不满意作为检验我们各项管理工作的标准，不断促进各项工作上台阶、上水平。达到四个满意率，就是通过我们的努力，使职工食堂的服务满意率有较大提高，实现生活服务社会效益和经济收入达到“双赢”的实际效果。当然，今年以来，我们虽然作出了一些工作成绩，但距上级领导的要求和广大干部职工的期望还有一定距离。特别是在公司目前快速发展的新形势下，我们的工作步伐迈得还不够大。这些，都有待于今后不断得到改进。总之，食堂工作正在日渐步入正常化，正规化，优质化，食堂工作人员也正在不断努力，逐步形成一个爱岗、敬业、务实、奉献与合作的团队，共同为事业的发展而默默奉献。

在公司以及部门领导直接关怀和指导下，通过食堂全体员工勤辛的努力，食堂饭菜质量、花色品种、卫生状况、设备的

正常使用效率有了根本性的改变。职工的观念有所变化、工作效率有所提高、团结和工作气氛有所改善。杜绝食堂浪费现象的存在。以下从几个方面进行小结。

一、初步建立了食堂骨干队伍，明确了职责和分工，在日常工作中充分发挥他们的特长，加强各环节管理，达到管理由点到面。责任到人。工作有序开展。

二、对食堂的卫生加强了制度管理和日常监督检查，保证进入食堂的食品到销售出的饭菜达到食品卫生要求。食堂环境卫生有所突破，从根本上改变食堂脏乱差现象。

三、饭菜质量有比较大的提高，增加花色品种，特别是在8月期间推出豆浆、豆腐脑等品种得到广大职工的好评。蛋糕质量和味道有所改善。经常推出职工比较欢迎的菜肴，使职工能够在食堂吃到比较满意的饭菜。

四、加强成本管理，从各个环节减少和杜绝浪费，加强采购管理，从源头上降低直接生产成本。使食堂从每月亏损三万多元到略有盈余。

五、加强了食堂设备管理、保养、维修，达到了基本正常使用。对食堂设备定人管理、定时保养、委外及时维修，改变了过去无人管理、无人保养、故障设备不及时维修的状况，从而提高设备使用效率、减少设备的故障率。

六、建立和健全了班组正常的学习制度和工作制度，开展一系列行之有效工作。比如，到基层生产一线走访客户，了解他们需要服务的内容和要求，掌握了一线员工对供应的饭菜质量和品种的基本要求，每星期五下午召开班组会，解决遗留问题、提出新的要求、找问题想办法提高服务水平和饭菜质量。营造一种力争上游的管理氛围。

七、建立食堂五常法管理制度和办法，用人性化方式实施五

常法，要求人人参与和动手做“五常”。每个人从整理自己更衣柜、工作场所需用物品开始，搞一次工作环境清洁卫生，自己动手贴物品等的标签，先有一个感性认识。推行“五常法”先进的管理技术和方法，强化自律机制，通过推行“五常法”管理，增加食品卫生安全度，造就安全、明朗、舒适的工作环境，激发员工的团队意识，提高职工满意度，从而塑造食堂良好的形象，对实现高标准运作的管理模式，并能持之以恒。

八、加强基础建设，建立食堂冰库冷藏库，对稳定公司食堂价格，调节供货品种、减少浪费、保障应急使用有了一个非常好的基础。调整各个仓库的实际功能，扩建了洗涤和收残间，使食堂使用功能更趋合理和完善。

九、建立了食堂员工的绩效考核办法，对多元化工人也进行了绩效考核，走在了公司前面，是一种管理上的加强和突破。

问题和下季度的打算：

1、食堂餐饮品种要创新，还要保持传统的品种不流失。既要有当家的饭菜点心品种，也有创新。引进优秀的面点师，在面食上有所突破。服务上加强培训，请专业人员进行实地培训。绩效考核激励机制的制度要完善，并严格执行。

2、食堂设备已经使用了五年，由于多年没有保养和及时维修，设备老化情况严重，必须分批、分次、分重点进行更换、维修、保养。锅炉烟囱需要改造。现在已经影响锅炉的启动。前方食堂没有热水供应，需要安装供热水设备，解决冬天洗涤碗筷的困难。

3、在公司机关食堂开店，解决有些职工消费卡用不完问题，并可以调节职工供应不同需求。

4、目前食堂每天平均就餐人数2100左右，外送每天200份左

右。共计2300左右。每天四餐。解决食堂吃饭排队时间较长问题，把食堂售菜窗拆除，在每扇窗口增加一名服务人员和一台消费机，如果增开六扇窗口，就要增加6名服务员，并把供应面食的窗口移到外面销售，又腾出一扇窗口，也要增加一名服务员。加快人员流量。减少售饭菜等待时间。把增设的人员再安排到面点组制作特色面点。

5、前方食堂工作环境改造，仓库地面增高和屋顶防渗漏、洗涤间设备移位、粗加工迁移、盘碗餐具的洗涤，有一个较规范的操作间。切配的工作环境，墩、刀、台等的合理配置，使操作得心应手。灶台的工作环境，一个食堂灶台配置合理与否是决定一个食堂的重要组成部分。

6、十六路作业人员的增加和相应前方食堂的窗口增开，人员的增配。一名厨师，两名服务员。

7、为了食堂食品安全起见，要安装门禁系统和电铃，防止外人投毒。因为周围的环境和人员太复杂了。

8、龙门吊、桥吊、外理送饭菜的调羹每次都有10多只无法收回，一个月下来，也有400到500的损耗。可以用一次性调羹，或者发给他们每人一把调羹由他们自己保管。

9、在生活楼增设一座供应热水的水箱，这样可以解决冬天食堂使用和浴室使用两不误。

10、浴室沐浴需要安装计时设备，可以为公司节能，防止不必要的消耗。

11、对办公大楼正大门一块绿化地进行改造，建成一个符合和提高我公司形象的一个亮点区域。

一、制订并完善了各项管理制度，如各类人员岗位责任制、服务人员行为规范、服务承诺等制度，分别对餐厅的食品卫

生、环境卫生、炊事员的个人卫生、原材料采购、验收、保管、加工、出售、餐具消毒提出明确要求，做到职责明确，管理制度齐全，环环相扣，层层把关，流程合理，操作规范。

二、加强教育培训，提高职工素质。选送管理人员到其他高校参观学习，学习兄弟高校先进的管理经验。另外，选送相关专业人员参加市里食品采购索证专业知识培训，消防安全知识培训，预防食物中毒专业知识培训等。并聘请防疫站等专业老师对餐厅职工进行食品卫生知识、消防安全知识、职业道德等系统知识培训，旨在提高每个职工的整体素质，更好地为教职工服务。

三、加强硬件建设，杜绝事故发生。利用寒暑假对餐厅进行了程度不同的改造、改建，添置了部分硬件设备和用具，达到布局合理，通风采光，蒸汽及油烟排放良好。成立安全生产领导小组，制定了“三防”预案，安全通道安装了应急灯，消防器材专人保管，每天管理员防火巡查，进入食堂有提示语“食堂重地、闲人免进”。操作间有警示语“注意安全、精心操作”，食堂供应的免费汤专人看管。除采购及消毒外，卫生的重点及难点工作为炊事人员体检、生熟分开、无四害、三餐保洁，冷荤“五专”等，针对这些工作，思想上高度重视，全力以赴逐项采取措施，消除生产中的各种安全隐患，确保操作安全和食品卫生安全。

四、坚持优质服务，不断拓展服务理念。膳食科做到以人为本，给师生创造舒适的就餐环境，在保证学生一日三餐伙食供应的过程中，不断拓展经营理念和服务理念。

1、建立了“小吃一条街”，引进了数十种名优风味小吃，增加花色品种，吸引了不少同学前去就餐。

2、在大厅开设24小时值班窗口，确保学生随时能吃上热饭、热菜、热汤。

3、千方百计控制成本，降低饭菜价格，切实让利于学生，大厅每天为学生供应免费稀饭，确保学生真正吃到干净卫生、物美价廉的饭菜。

4、膳食科办公室保证24小时值班为师生服务。开设优质服务监督台，设立餐饮服务热线电话，随时解决学生反映的问题。

5、提供助学岗位18个，解决了特困生的燃眉之急。

由于学校各级领导对餐厅工作高度重视和常抓不懈，给我校饮食工作硬件建设和软件管理打下了良好的基础，增强了全体炊事人员的安全卫生意识和责任感，形成良好规范的卫生习惯，使我校食堂的饮食总体工作取得了长足的发展和一定的成绩，确保了学校的稳定和发展。目前针对现在餐厅人员少，工作量大，我们将知难而进，创造条件，狠抓标准化，规范化，制度化，秩序化管理，主动适应学校发展的要求，将我校饮食工作推向新的起点，创造新的辉煌。

月度工作总结篇五

10月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。10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。

（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。

(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。

(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。

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，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！

月度工作总结篇六

金秋送爽，丹桂飘香，我们迎来了一个热闹非凡的九月。九月是我们步入大二的第一个月，也是新生进入大学的第一个月，更是我系各部门迎新、招新工作热火朝天的一个月，每年的九月都是那么的不一样寻常。

九月份是新生报到军训月，我部门领导的一度好评；同时，我部门安排人员在学校的食堂一楼充卡处值班，帮忙前来购卡的大一新生办卡，修改密码，使他们的财产得到保障，并向他们介绍食堂就餐情景，开水房和澡堂的位置等等，递上我们热心的问候，送上我们热情的服务。

在大一新生军训期间，我部门配合院部门工作，每一天安排人员在食堂二楼教官就餐区值班，安排教官就餐，避免其他同学占用教官的就餐桌，为他们营造良好的就餐环境。同时，我们的工作也得到了大家的尊重，我部门在月底积极进行招新宣传，准备招新工作，为我部门的发展招纳人才。配合院部门出版生活报，宣传我部门的工作，介绍学校的概况，生活小知识，扩大我部门的宣传力度，提高我部门的知名度，为本部门添花增彩。另外，我部门积极宣传院部门筹办的饮食文化节，呼吁大一新生的十一月份已经过去，在这一个月的时间中我经过奋力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对自我的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自我，以至于把工作做的更好，自我有信心也有决心把以后的工作做的更好。

下头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，一齐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。

此刻我逐渐能够清晰、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，所以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，自我的本事，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，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。在与客人的沟经过程中，过分的依靠和相信客人。

在下月工作计划中下头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xxx[]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，对工作有高度的职责心，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我的看法和提议，把我的销售本事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景分解到每周，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提议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

月度工作总结篇七

(一)加强学习，提高个人素质。

知识方面：在温习以前的知识加以巩固的基础上，不断学习新的知识，接受新的观念，不断拓展视野，增强自己的专业水平，为能够适应工作需要而不断努力。

做人方面：刚从大学校园出来，无论是做人还是为人处世方面的经验都很欠缺，为了能够尽快融入美芝这个大家庭，一方面我尽量多与老同事交流，向他们讨教经验；另一方面我通过各种书报杂志，网络学习为人处世的理论，并将其用于实践中。通过学习使我在这方面取得了比较良好的效果，虽然还有待于进一步的加强。

(二)严格履行岗位职责，扎实做好本职工作

费用报销审核：

根据公司财务审批制度及费用开支标准