

月度工作总结及下月工作计划文职 销售

月度工作总结及下月工作计划(优秀5篇)

在现实生活中，我们常常会面临各种变化和不确定性。计划可以帮助我们应对这些变化和不确定性，使我们能够更好地适应环境和情况的变化。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的计划吗？下面我帮大家找寻并整理了一些优秀的计划书范文，我们一起来看看吧。

月度工作总结及下月工作计划文职篇一

九月份已经过去，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。我是今年九月月x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。

回顾这个月的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将月工作总结如下：

一、主要工作情况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。

认真学习邓小平理论、“三个代表”重要思想和党的xx大精神，积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，进一步明确“三个代表”要求是我党的立党之本，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、加强业务学习，提高工作能力，努力开展实施工作计划，做好本职工作。重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

趋正规化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保

证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

二、存在不足

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、10月工作计划

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作。

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。

月度工作总结及下月工作计划文职篇二

总结和计划是相辅相成的两个部分，总结可以帮助我们更好的制定计划，而计划可以反馈总结内容。以下是小编收集整理的有关月度工作总结与下月工作计划，欢迎大家前来阅读。

超市5月工作总结二0__年五月十四日，质检部与原业务监查处合并，统称为质检部，负责卖场商品质量检查，主力商品缺断货跟踪以及市场调研等工作。在“质量第一，信誉第一，服务第一，价格最低”的企业服务理念引导下，部门认真贯彻落实《超市商品质量管理规定》，按照《日常商品检查工作内容》相关条款认真检查卖场商品质量，严把商品质量关。经过对本月工作的仔细回顾，做出如下工作总结：

一 商品质量检查汇总

1，生鲜部水果区水果常有个别腐烂现象，厂家促销员有限，无法确保在每日开店营业前对所管区域内上架水果进行彻底检查，日常销售过程中也不能及时对腐烂水果进行下架处理，针对此类现象，质检部根据实际情况对相关责任人进行了“警告”“罚款”等处理，希望在提高卖场商品质量的同时能促进员工提高工作责任心。

2，生鲜部蔬菜区总体情况较好，但在检查过程中发现个别菜品有积压现象，新鲜程度时好时坏，质检部在日常工作中也经常协助蔬菜区域负责人对菜品进行挑捡处理，并建议厂家采取根据销量确定进货数量、降低不易存放类蔬菜的进货数量，增加进货频率等可行方法减少损耗，从而确保蔬菜且有

较高的新鲜度。

3, 五月十八日, 食品部休闲组发现过期商品, 根据《商品质量管理规定》相关条款, 质检部对本次商品过期事件做出了相应处理, 相关责任人受到经济处罚。罚款不是目的, 处罚行为旨在提高员工的工作责任心, 从而保证企业在广大顾客心目中的良好信誉。

4, 食品部粮油组挂面、调料相继出现无生产日期现象, 员工在日常工作中并未对所负责区域的上架商品进行认真检查, 针对此类情况, 质检部已对相关区域负责人进行了罚款处理。商品日期是衡量商品质量的标准之一, 也是企业在顾客心目中树立良好形象的重要标准, 无生产日期类商品的出现, 从侧面说明了我超市商品质量的检查工作还应加大力度, 只有这样才能确保企业的生存发展命脉。

二 商品价签、合格证的检查

五月十七日, 质检部对卖场商品价签及合格证进行了检查。各别柜组商品与价签仍存在不对应现象, 有的商品陈列在货架上但没有与之相符的价签, 有的商品对应多个单品的价签, 还有的价签没有加盖“物价”印章, 已经不使用的价签也多出现反插于价签条上等现象。质检部已针对发现的价签使用不规范现象与各区域负责人沟通, 希望各柜组规范商品价签的使用, 对商品价签进行规范管理, 避免给顾客购物增添障碍。

散货区域曾发现商品合格证使用不规范情况, 如: 合格证上有生产日期但没有商品保质期; 商品合格证与商品实物不符。质检部已同厂家促销人员进行沟通, 通知厂家对不符合标准的商品合格证进行调换。

三 员工健康证佩戴情况检查

五月十七日，质检部对卖场员工健康证佩戴情况进行了检查，员工皆能按照规定佩戴有效健康证，个别员工健康证临期，质检部已提醒其注意更换新证。

四 市场调研工作

为确保我超市商品在售价上的竞争优势，质检部按照工作计划对卖场商品进行不定期调研并取得一定成效，同品项商品价格均低(或等)于竞争店价格，切实达到了我超市经营服务理念中“价格最低”的标准，各部门也对质检部的市场调研工作给予了充分配合，对需要变价处理的商品皆能够及时调整。

根据我超市商品品项数量的实际情况，营运各部门的市调工作已经由2次/周调整为1次/周，质检部的市调工作仍按照“日常工作”标准进行，在关注竞争店促销信息的同时对营运各部上交的市调表进行抽查审核，确保市调信息的准确性，及时掌握竞争店商品信息变化，为我超市经营销售提供一定参考依据。

五 盘点前后卖场商品缺断货情况

五月十八日我超市盘点工作如期进行，质检部积极配合管理部进行盘点表发放以及盘点后的查找差异工作。各部门盘点表提前三天上交管理部且无法更改，因此卖场部分商品缺断货情况较严重，新到商品无法上架陈列，致使检查过程中屡屡发现台面商品不丰满，促销地笼、端头商品数量十分有限等情况，盘点后各柜组商品逐渐上架，商品陈列逐渐恢复正常。

六 服务台退换货情况

本月服务台退换货情况较上月有所好转，希望各部门各柜组加强对商品质量的自检自查工作，减少我超市因商品质量问

题而引起的退换货次数，树立企业的良好形象。

七 商品报损情况

盘点前质检部曾协助个别柜组处理组内需要报损的商品，发现个别柜组报损商品有严重过期现象，由于柜组人员调动时未能认真细致的对组内工作进行交接，导致部分价值较高的临期商品长久积压，严重过期最后无法返厂调换又无法折价处理，针对此类情况，质检部将建立商品报损登记表，详细记录各柜组商品报损情况，希望各部门各柜组提高对商品的保护。

充实而有秩的五月即将过去，六月份质检部将继续以认真严谨的工作态度进行日常检查工作，加强企业商品质量临管，主要工作计划如下：

一 加大对卖场商品质量的检查力度，尤其是对生鲜部蔬菜、水果区域的检查工作。

二 规范卖场商品价签、合格证的使用，同时对员工健康证的佩戴情况进行不定期抽查。

三 继续开展市调工作，搜集各竞争店最具参考价值的商品信息，为提高我超市销售提出合理建议。

四 对卖场临期商品进行统计。

五 建立各部门各柜组报损商品登记表。

五 按照钻井一公司“开展质量基础年活动”的有关要求，制定企业质量方针及目标，逐步完善企业质量管理体系，制定有关质量管理内容的培训计划，组织员工进行质量管理相关知识的培训，提高员工质量服务意识，为满足顾客需要，实现企业可持续发展做出应有贡献。

购物广场质检部

20__年11月我加入了鑫宇豪，这是我在鑫宇豪工作的第一个月，到现在时间虽然不长，但在领导的指引下学到了很多行政人事方面的知识，在这之间也犯了很多错误，幸运的是都在领导以及同事的帮助下顺利完成了工作。

我很自豪能加入鑫宇豪这个团结向上的集体，虽然大家所处的岗位不同，工作内容不一，但大家都为了同一个目标而努力，那就是怀着道德智造、服务致胜、感恩回报的经营理念，把杨中记百姓百亿百年的精神传到每家每户，以优质的服务鼎力于桶装水行业。要达到这一目标，需要各部门共同努力，人资部更应该与各部门做好配合，支持各部门的工作。在本月，人资部与各部门互相配合有条不紊的开展各项工作，得到了大家的支持与鼓励，为了总结经验，继续发扬成绩的同时也为了克服工作中存在的不足之处，下面我将对人资部工作进行总结，恳请领导批评指正。

一、11月份工作总结

（一）工作回顾

公司现有人员状况：公司现有在职人员45人，其中企管部1人，综合部13人，业务部28人，市场部2人，大客户部1人。

（二）人事档案管理做好内部资料保管工作

根据公司每月的人事变动情况，整理人事档案管理规定，做好内部资料的保管，保障每位入职员工个人信息不泄露、不丢失，每周更正员工花名册、人事档案，保障数据准确无误以便随时调配与查找，做好人力保障工作，工作总结内容如下：

1、11月份应聘人员有40人，新入职员工有7人，分别是：综

合部人资专员王华华，财务部库管卓晓辉，客服部话务调度员冯丽玲，运营部水递业务信息员周恩泽，推广部品牌推广员裴殿强，销售部销售业务员郭清山，业务部业务内勤庞君兰。在新员工接受培训期间，让新员工尽快熟悉企业文化、品牌与产品知识，加深员工对企业的认同感，融入鑫宇豪团结的气氛中，为新入职员工办理入职手续，及时进入工作状态。

2、11月份离职人员有1人：综合部人资专员卫文杰。收集反馈离职员工离职的原因，做好离职前沟通、离职手续的完整办理，避免公司财产、声誉受到任何损害。

3、对员工档案进行整理，严格与各部门实际在职人员进行核对，建立和完善公司员工花名册、人事档案明细等。

4、收集整理员工资料，并归类存档备查，逐步使公司人资档案体系建立健全。

11月份在公司领导的正确领导下，我们的工作着重于公司的管理、扩展和效益的目标上，人力资源部紧紧围绕重点展开工作，紧跟公司各项工作部署，注重发挥行政部承上启下、联系左右、协调各方的中心枢纽作用，为公司圆满完成年度各项任务目标作出积极贡献。

二、12月份工作安排

12月份主要以科学化、规范化、正规化、人文化进行体制改革：

（二）、强化培训教育，使员工尽快适应企业发展及本岗位要求：

（三）、人员定岗、定编，结合运营实际，细化分解目标任务，优化考核体系；规范考核制度，加强员工业务考核，做

到目标明确、方法可行、激励到位、考核有效。

在这一个月当中，我学到的不仅仅这些，我相信在公司领导的指引下，人力资源部会更好的发挥作用，与各部门相互配合、及时沟通，为公司各部门提供行业精英，发挥员工最大潜力，为公司创造佳绩。

时光匆匆，转眼间，四月份就要结束了，我带领老师们立足本园，了解自身，摆准位置，依靠自身优势，创造出适合自身发展的空间。有成绩也有不足。下面我把本月的工作汇报一下：

一、努力学习，提高个人修养

二、强化安全工作，落实安全措施

安全工作是幼儿园最重要的工作之一。本学期我们坚持把安全工作放在重中之重来抓，重点落实了以下工作。

1、定期检查全园安全设施，排除安全隐患，每月对全园的水电设施、户外玩具器械消防设施、班级设备、周边环境等进行安全检查并记录，提出整改措施。

2、抓好幼儿接送安全。健全凭卡接送幼儿制度：强调要严格执行接送卡制度，为保证安全，防止不法分子和精神病人入内及接错、接丢孩子，家长持“幼儿接送卡”到园接孩子。

3、注重班级安全工作。学期初与各位班主任教师签订班级安全责任书，明确安全责任。通过定期开安全会提高教师的思想认识，每月各班级组织幼儿进行两次安全教育，增强幼儿的安全意识与自我保护能力，通过定期检查及时发现不安全隐患，努力做到防患于未然。在教育教学中对安全知识和安全教育的渗透仍然需要我们进一步改进。

三、狠抓常规教学工作，努力提升办园质量

1、我园教师虽然老龄化比较严重，但是老师们还是认真备课、讲课、苦心钻研教材，还主动收集废旧物品，自制玩、教具，进一步提升了幼儿学习的兴趣。同时，我园教师还利用上课之余，把教室环境布置的声情并茂、色彩缤纷。我们还要求教师不断更新教育观念，调整知识结构，加强教育技能改革，积极参加上级组织的各级各类培训。我园三位老师观摩了市里、县里教学能手和优秀教师的优质课，很好的利用这个机会，从中学到很多，对我们是个很大的提高。

2、家园联系

当前，家园共育作为扩展教育发挥各种教育资源的一种手段，越来越受到幼教工作者的关注。为此我园认真致力家长工作，努力探索新时期家长工作的特点。我们倡导教师要建立良好的家园关系，即互相信任、互相尊重、互相学习、互相支持。同时切时做好家长工作，充分发挥家委会的作用，通过多种形式的活动，如家长会、电访、家长一封信等，帮助家长建立全新的育儿观。赢得家长的称赞。

3、上级领导为了幼儿及老师的安全，为我园翻新了整个校园，崭新明亮的教室，宽敞干净的校园环境，让我不得不心甘情愿的服务于它。我除了组织各位教师进行教室的布置，也把每个班的区角活动都充实制作了很多玩教具外，还把校园环境都做了布置，比如：植物园的栽种，都是我亲手播种、育苗、撒肥、除草才收获的，得到了幼儿家长的一致好评；养殖角的小白兔、母鸡，是在我每天精心的喂养下，长得越来越好；再如：幼儿园操场的跑道、象征着奥运的五环、火炬、体育标志等也都是我在老师的协助下亲手描画的、还有很多琐碎的小事也都是我亲力亲为：到处去收集废旧材料，找各种花的种子、秧苗；用各种废旧物品做体育器械、玩教具、花盆等等。

总之，在接下来的工作中，我们面临的任务繁重的同时，也是大有希望的。困难与希望同在，挑战与机遇并存。让我带着园内所有教师振奋起来、携手共进、埋头苦干、顽强拼搏、抓住机遇、迎接挑战，为开创幼儿园更加美好的明天而努力奋斗！

“平安医院”的建设是造福广大职工和患者的一项重要举措，也是需要广大职工共同参与的一项重要工作。限度地，通过多种形式的广泛宣传，努力营造人人关心、人人支持、人人参与“平安医院”建设的浓厚氛围。充分调动广大职工参与建设“平安医院”的积极性和创造性。我院第一季度的平安医院工作取得初步成效，现小结如下：

一、第一季度工作重点

建设“平安医院”涵盖医院改革、发展、稳定的各个方面，是一项长期的任务。当前的重点是：

1、加强医院普法教育工作，切实提高__部职工法制观念。

充分利用院里现有的宣传橱窗、公示栏，以及周一院内例会、工会活动等多种形式，认真开展各种法律法规的学习，并使其制度化。具体做法是宣传橱窗和公示栏定期更新一些与广大职工密切相关人人关心的法律法规条款，如《执业医师法》等等，并在院周一例会上有专人带领学习，最后在工会的活动中不定期的举行一些法律知识竞赛，把职工的业余时间吸引到法律法规的学习中来。切实提高广大干部职工的遵纪守法观念，形成一个人人学法，人人懂法，人人守法的大好局面。在医院的日常管理中，经过酝酿和职工的充分讨论制定出我院劳动纪律条例、医院收费差错处罚规定等一系列的规章制度，确实做到在制度面前人人平等，让大家有话说到明处，有意见提到明处，使日常管理民主化。医院领导细分医院工作岗位，做到人人每天有班每天上班有活干，坚决不把闲散人员推倒社会上去，坚决杜绝因闲散人员__，给社会治

安带来负面影响的事情发生。

2、加强医院安全工作，切实保护职工和患者安全。

加强对院内的安全检查，消除隐患。每年定期和不定期地对消防安全进行全面检查，对容易引发火灾、存放危险品及人员集中的场所作重点检查（如药库、病房等），要对消防设施进行定期维护更换，确保消防器材的完好。我院实行院领导值二线班制度，明确每人的时间段分工，值班期间要进行全院巡视，切实把防火、防盗、防破坏等治安防范措施落实到实处，并严格填写值班记录及交接班记录，杜绝重大可防性案件发生。加强与公安部门的协调，切实维护医院及周边地区治安秩序，确保医院稳定。抓好病人医疗安全，落实安全责任制。

严格落实“三级”查房制度，做好病人“四防”工作，做到精心治疗、精心护理，严防医疗纠纷事故的发生。抓好水、电、暖、煤气以及医疗器械的安全使用，加强消防安全设施的维护、检查，做好安全消防工作。严格落实科室安全责任制，搞好不稳定因素排查，发现问题立即整改。制定人防、物防、技防应急措施，确保全院不出现重大责任事故。

4、认真化解和处置各种突发事件和矛盾纠纷，切实维护医院的稳定。

要制定处置重大突发事件的预案，对政治性事件、群体性上访事件、群体性中毒事件、意外伤亡事件和不可预测的事件等；制订相应的预案，并根据情况的不断变化及时修订完善。要认真做好和妥善处。

5、置因医院改革、部分职工的院内不同分工牵涉到个人利益带来的各种矛盾事件。各分管院长具体负责各分管科室的创建工作，与工会成立的争议调解委员会相互配合，及时妥善处置各种突发事件，把不稳定隐患消除在萌芽状态，拦截于

院内，把不稳定带来的负面影响降低到最低程度。

二、保障措施

1、建立组织，加强领导。医院组织成立由院长任组长、分管院长任副组长，各科室负责人为成员的“平安医院”建设小组，的创建活动领导小组，明确了有关职能科室的具体职责任务。将创建活动列入年度考核重要内容，对成绩突出的科室（病区）和个人给予表彰奖励，对措施不利、失职渎职的，严肃追究责任。以“平安医院”创建活动的深入开展，带动医院各项工作上水平。

2、明确目标，落实职责。

具体目标是通过本院开展创建“平安医院”的活动，经过积极努力，确保职工的生命和财产安全，确保正常的诊疗秩序，确保医院稳定，以院长为第一责任人，本着各科室成员负责好自己科室的原则，与科室责任人签订创建“平安医院”的目标责任书，层层落实职责。一旦出现问题，要切实抓好责任追究，并追究直接责任人的责任。

十月份总结大会开场白x公司的家人们，大家下午好！很高兴今天能够担任本次大会的主持人。十月的擂鼓已落，十一月已踏上征途！今天我们欢聚一堂，隆重召开十月份总结大会。现在我宣布x有限公司十月份总结大会正式开始。

1、大会进行第一项由各小队主管分别上台做工作总结报告首先有请奇迹队x主管上台做十月份工作总结，大家掌声欢迎感谢x主管的发言，下面有请巅峰队y主管上台做十月份工作总结，大家掌声欢迎两位主管的发言，是对我们十月份销售工作中得与失的锤炼之笔，让我们对自己工作中存在的优劣势有了更清晰的认识，在接下来的工作中，希望各位同仁都能扬长避短，争取更大的突破。

2、大会进行第二项由各队代表上台发言首先有请奇迹队代表郑x李x分别上台发言感谢奇迹队两位代表的精彩发言下面有请巅峰队代表常x刘x分别上台发言感谢以上四位代表的总结发言，他们的发言犀利明晰，铿锵有力，让我们更加明确自己工作中的问题所在。相信唯有保证条理清晰的开展工作，才能使我们在接下来的工作中突飞猛进。

3、大会进行第三项有请魏总上台为我们做十月份总结及十一月份工作安排相信魏总的话，让我们对11月份的工作有了明确的奋斗方向。感谢魏总为我们提供这么好的平台，培养了一只强有力的团队，相信10月份我们将会携手共进，共创辉煌！分享志之所趋，无远勿届，穷山复海不能限也；志之所向，无坚不摧。结束语在对10月份总结及11月份的展望中，我们的大会接近尾声。我们相信，11月份，在魏总及主管的带领下，我们全体家人同心同德，互帮互助，突飞猛进，我们的工作一定会取得累累硕果，获得骄人成绩。最后，祝全体家人都能在11月份有大的爆发，超额完成目标任务。现在我宣布□x有限公司十月份总结大会到此圆满结束。

月度工作总结及下月工作计划文职篇三

又到了季度总结、思考、改进的时候了。在今年初设定工作计划时，告知自己每日成长一点点、每月改变一点点，希望自己一年中在思想上有所飞跃、学习的态度有所飞跃。

一、20xx年第一季度工作总结

1、“基智团”的工作

在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对账单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不

紊地展开。

3月份，在“银华90基金”销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

二、20xx年第二季度工作计划

1、增强基金客户的服务工作

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到最好。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户(资产大经常购买基金)、核心客户(偶尔购买基金)、普通客户(持有套牢基金)。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通;对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，但是也能够发挥自己的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成

员的研究能力、组织能力、演讲能力都会有所提高。

通过书籍、微博等传媒方式来吸收正能量，然后在部门员工之间、营业部员工之间起到传播正面力量的导体。

5、完成六月投资分析考试，做到有计划，有安排

6月11日，又是一次证券从业人员考试。我要利用现在起的两个月时间，对学习章节、学习要点按“周”进行划分，每周突出学习重点，把握书中的每一个知识要点，完成章节的练习题，争取在六月完成投资分析的考试。

月度工作总结及下月工作计划文职篇四

x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。

做为一名合格的销售人员，首先要对自己所售产品非常熟悉了解，了解自己产品的优点与缺点，适合哪些行业，客户群体是哪些，才能更好的向客户展示自己与产品的专业性，才能迎得客户的关注与信任。当然对竞争对手也不要忽略。

要有针对性的了解对手产品的优势与劣势，才能对症下药，用我们的优势战胜客户的劣势，比如我们设备在精度与速度方面就略胜同行，这就是我们的优势所在，在为客户介绍产品时尽量多介绍自家产品的优势。缺点方面尽量少提，但是设备本身存在的缺点与不足，也就是该设备在所有同行中必不可少的缺点与不足可以适当的向客户说清楚，毕竟没有十全十美的东西。总说自己的产品有多好，别人也不会全信。同行中存在的缺点与不足也不要恶意去攻击与批判，要引导客户去分析判断，建议客户通过实地考察。

关于销售情况的分析：

x月份的新客户不多，老客户购买同时也降低了不少。新客户开发得少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，挖掘客户更深的信息，使他们能够更加信任我们！

我的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我还要不断加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我最喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出最大的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我用百分之百的激情投入到工作中去，在以后的工作中我依旧会保持这样的工作激情。

工作中存在的问题：

通过这一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

5月工作目标：

接下来我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括__x□__x还有__x这几个区的潜力都很大，之前也一直

在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有__x和__x和我□__x和__x他们都是特别优秀的业务人员，我们要多多向他们学习，取他们所长，补己之短!我将会继续努力，希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地!

月度工作总结及下月工作计划文职篇五

1、招聘工作。本月还是继续在上招人，打了一些电话，来面试的有10个，其中5个因为性格原因不适合呆在公司，另5个感觉面试时还比较自信，但没有文秘经验，自己的说法和实际相矛盾。

2、继续完善制度。办公室现已完成了一部分制度，但还有许多制度还需要完善，这月完成了一个办公用品的管理和领用，对办公用品的申购、领用都作出了规定。同时我也对办公用品建立了台账登记，将现有的办公用品全部登记，以后入库、领用和库存都将全部登记以便发放和管理。

3、对电脑中的资料进行了分类整理，以部门为单位归类，分门别类的整理以便查阅和管理。也对一些纸质资料进行了整理，方便以后归档。

4、开始着手写公司发展规划，但不知道该如何下手，提纲和内容方面都还存在着很大的问题。

5、到材料市场去走了半天，了解到一部分材料，对卫浴洁具和地砖都有了一定的了解。

6、制定了一份客户对我们公司的满意度调查问卷，以后完成交房时，请客户对我们公司的服务做评价，我们做的不好的地方，以后都尽量完善，将客户的满意作为我们的目标。

7、参加了两次培训，一次是销售方面的培训，一次是礼仪方面的培训。通过培训，让我在销售和礼仪方面都学到了很多，知道了和客户交流时应注意哪些礼节，应怎样沟通。