

最新hr一个月的工作总结一点 一个月的工作总结模板

总结是指对某一阶段的工作、学习或思想中的经验或情况加以总结和概括的书面材料，它可以明确下一步的工作方向，少走弯路，少犯错误，提高工作效益，因此，让我们写一份总结吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

最新hr一个月的工作总结一点 一个月的工作总结模板篇一

一个月以来，对我来说，幸运的是学到了船务操作的流程，虽然有些并未实际操作过，我从师傅那里知道了每一步应该做些什么，应该注意些什么问题！下面我总结一下我学到的海运船务的一般流程。（我方大多数做的是fobchina条款，所以下面总结的也是针对fob术语的）

1. 根据公司与工厂之间订立的生产合同里的客人要求的交货期来安排船期。
2. 根据船期，提前两周写好书面订仓纸（有时也可以是电脑里写订仓纸），对于在节假日之前更要提早和船公司联系订仓，以免爆仓，订不到仓位。订仓纸里的具体内容大致包括：抬头(shippingadvice)□船开截关日，目的地港，所订的柜型（一般就是20尺寸的小柜或是40尺寸的平柜或是40尺寸的高柜），货物的品名，每种货物体积，数量，总货物体积（以此来确定柜型），客人的公司名，我方代理公司名，最后就是公司的联系电话，传真号码。
3. 写好订仓纸后就是传真给船公司，快的一般就是当天可以

拿到进仓单(shippingorder)了，进仓单里一般包括仓库地址（会有画好的一个地图），旁边写着何时之前要将货物送到指定仓库，何时要将所需单证寄到船公司等；接着仔细些就是在进仓单旁边的空白处写好每一个货物工厂联系人，货物的箱数，以便工厂那边确认！然后就是对工厂发传真了，货物多的要仔细，一个一个传过去。

4. 有些货物是国家法定检验货物，我方外贸公司还需要安排作商检，这个一般是要求工厂去做的；有些货物如木盒子之类还需要作熏蒸，拿到熏蒸证书。

5. 工厂那边收到进仓单后，顺利的话就直接送到船公司指定仓库；如果货物怕摔什么的，船公司那边又没有拖车了，还需我方外贸公司自己另行安排拖车公司去拖柜，在这个过程中，有时会遇到些数据的变化，比方说由于运输问题，最后实际进仓货物箱数与原来的不符，这就要求我们随时同工厂和船公司的人联系，跟踪货物的进仓进度，随时采取应变措施，确保货物顺利进仓！

6. 对于没有进出口经营权的外贸公司还需自己制作一份货物明细表（包括发票号，船公司名，船公司联系人电话和传真，开船日，货物的品名，数量，美金单价，箱规，每种货物的箱数，毛重，净重，贸易术语[hS编码等），然后传真给代理公司，让代理公司做一份单证，一般包括（装箱单，商业发票，报关单），之后要求代理公司把全套的单据寄给船公司去报关，从中可寄两份空白单据，以便船公司把数据打印上去。为什么要两份空白单据呢？我前面所说的五点里有时货物实际进仓货物箱数与原来的不符，那么我们及时的得知箱数变化，就可以及时联系船公司重新打印数据。

8. 然后我们就可以要求船公司把做好的提单样本传真过来，作确认，如果有什么不对的地方还可以回传改的；提单确认之前，可以把提单样本传真给客人看一下[30%定金的，客人会把余下的款项打到代理公司的账户下，因为我外贸公司

无进出口经营权，所以客人的钱都是进了代理公司的账户。

9. 提单确认了以后，只要把运费和相关杂费付清就可以拿到正本提单，公司拿到正本提单后就可以立即寄给客人，我方是用dhl哈哈~~只要打个电话，人家就会过来取件的哦。

10. 寄正本提单之后，如果很倒霉，提单在途中寄丢了，我所知道的是可以在确保钱已进账的情况下出份保函，付点钱给船公司，然后船公司作提单电放，直接把提单电放给客人，客人无须正本提单也可以去提货。做电放有一定的风险，一般是能确保钱已进账的情况下才做的。另外做电放我所知道的情况是两种：1) 很霉运提单寄丢了做电放。2) 对于东南亚客人，开船后4~5天这样，船已快到目的港，但是由于种种原因（诸如钱还未付清，改提单数据，节假日等），正本提单还未下来，客人急着要提货，这里也可以做提单电放。

10. 寄了提单之后，1~3个月里催要核销单，这个是要去催的，不然这么多外贸公司，人家是不可能主动记得给你的，核销单也是给财务的，公司可以凭着核销单去退税的，到这里基本上就是出货工作结束了。

11. 最后，那就是每次出货之后的文档归类保存了，日后对于相关的货物可以查查翻翻作参考的。

其他注意的地方比如说走美加线的的货物还要付ams附加费。

最新hr一个月的工作总结一点 一个月的工作总结模板篇二

xx月顺利完成的工作：

1、以认真的态度积极参加西安市财政局集中所得税培训，做好财务软件记账及系统的维护。

2、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

3、对各类财务会计档案，进行了分类、装订、归档。

20xx年学习方面和个人修养和综合素质的提升：

1、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

2、不断改善学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合本事不断得到提高。

3、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

整理]xx月中仍然存在的不足：

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

1、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步到达事半功倍的效果。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、理论水平不高，当前社会财务会计知识和业务更新换代比

较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了财务会计基础知识和财务会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

xx月严格履行财务会计岗位职责，扎实做好本职工作：

1、善于总结，提出自我的意见和提议，为领导决策供给准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

2、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

最新hr一个月的工作总结一点 一个月的工作总结模板篇三

6月份即将过去，在这一个月的时间里，通过我自身的努力，在销售方面也有一定的收获，当然，也存在不少的问题需要我去调整，因此，我感觉有必要做下工作的总结，从而更好的指导我未来的销售工作，最终能取得更大的成就。

下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年xx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。

下月工作计划重点：

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。

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。

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。

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。

最新hr一个月的工作总结一点 一个月的工作总结模板篇四

开学报到第一天进行学前教育，第一句话我就明知故问学生：“你们现在是几班学生？”紧接着，开展一个小游戏，同桌之间互相询问姓名、毕业学校、现在是几班的？学生在这种轻松的气氛中很快消除了陌生感，学生有了初步的集体意识，继而，我又向他们提问：“你们有几个名字？”学生很惊讶，有的学生说只有一个；有的学生说我有两个：一个大名，一个小名。我告诉他们：“你们现在至少有5个名字：中国、哈尔滨、39中学、初一，八班，加上你的姓名。请同学们记住，从今天开始，我们有了一个共同的名字：初一，八班，我要送给大家一句话：多给初一八班争光，不给初一八班抹黑，班训由此诞生，集体意识在他们心中开始萌芽、生根。

热爱集体，可以说每一个学生都不知听过多少遍。如果在中学，老师再在班会课，读报课上唠唠叨叨讲述，不但达不到教育目的，反而适得其反，我认为，应抓住时机，形象教育，让“集体意识”开花结果，让学生真切感受到“集体荣誉”，真切地感觉到在这个班“你是快乐的，我就是幸福的”。

俗话说：“人有人不同，花有百样红”，我班共有48名学生，并不是每一个学生都能严格做到“不给初一八班抹黑”，还有一些学生集体荣誉感不强。此时，我就运用点拨的方法唤醒他们的集体意识，能起到四两拨千斤的功效。例如班上有个别学生做清洁不认真，敷衍了事，甚至逃跑，致使清洁分被扣。我在读报课上点拨他们：“有两处地方，一处窗明几净，环境整洁；另一处垃圾成堆，蚊蝇乱飞，你们选择何处去读书？”“选择环境整洁的”。“窗明几净的地方如果没人打扫，会天天如此吗？”“不会…我们教室整洁优美，这么好的环境是同学们共同努力的结果。如果今天你不扫地，明天我不扫地，要不了几天，我们的教室就会变成一个名副其实

的垃圾场。你们愿意吗？”“不愿意”，然后我特意点了几个平时做清洁不认真的同学的名：“你们明白了吗？”“老师，我知道该怎么做了。”接下来的几天，班上的清洁再也没有出现问题，学生的集体意识在点拨中得到升华。

老一套作法是：由学生自己简短写出介绍自己的特长、爱好、曾经在小学担任过的职务，根据老师的判断指定班干部，在此基础上，我也有所创新：一岗多人制，形成竞争意识。

班干部选出之后，我即在全班一条一款宣布，各班干部(大至班长，小到小组长)的职责，并在全班宣布：他们有一个共同职责，起好班上模范带头作用。让全班学生对他们有一种民主监督的作用。然后，要求每一个班干部须专门备有一个工作笔记本，扉页记下自己的职责。科代表统一了登记作业的要求。

我班规定：班干部每两周召开一次班委会。在最初一两次，由我主持指导他们如何开班干部会议，如何记录，以后，一般我只负责规定班会内容，我列席参加，由班长或其它班干部轮流主持。

班干部(包括小组长，科代表)每半学期向全体同学述职，介绍过去自己为班级做了哪些实事，以及班级管理中的问题，并谈谈自己对班级未来管理的打算等，然后，全体同学无记名投票，决定对其工作的信任程度。该班干部的半期总结写得很认真，从他们的总结中我获取了许多班上我不曾知晓的信息，一方面有利于我的工作，另一方面锻炼了班干部的能力。

由于引进竞争机制，述职制度，班干部工作得力，初期班上工作井然有序。

俗话说：“没有规矩，不成方圆”，初一新生的养成教育，即日常行为规范的教育相当重要。我将学生的日常行为规范

分成学习、纪律、卫生和其它四部分，每部分都根据学校德育处的制度制定了严格详尽的评分细则，实行量化管理。四个部分基本涵盖了学生在校生活的各个方面。比较全面地体现了学生在校情况，与之配套的是档案记录制度，由一名班长负责将学生一周或一月的情况登记存档。一月公布一次。半期、期末通知家长其得分情况，学生由于有“法”可依、有“法”必依、违“法”必遭“追究”。

进入初一，科目增多，容量变大，需要理解的成份增多，小学老师助学，面面俱到地帮助学生学，学生对老师的依赖性大。中学老师开始逐渐放手让学生自己学，课后自己完成作为，支配课余时间。这使得许多学生无所适从。因此，培养学生良好的学习习惯与方法，就显得尤为重要。于是，在班会课、读报课给他们阅读了一些关于初一学习的学习方法的文章，同时协调好科任老师在听课、预习、复习、记忆方法等方面进行反复具体指导和训练、强化。

我们常常听到这样的说法□“5+2=0”意思是说在学校5天的教育如果星期六、星期天家庭教育一片空白，5天的学校教育实效等于零。这说法虽有点夸张，但道出了一个真谛：家庭教育与学校教育相辅相成。要搞好班级管理，家长的理解与支持也是非常重要的一环。要博取家长支持，首先应该让家长认同你，让家长信任你。要做得这一点，其实很容易，那就是你严格要求她(他)的子女，对他的子女没有歧视，没有偏见，让他(她)的子女喜欢你。在我班，由于我和学生关系融洽，学生经常在家长面前夸耀我，家长很快也认同了我，在家校联系本上，在电话里，无不显示家长对我的信任。其次在信任的基础上，我象朋友一样对待家长的每一次到校了解情况，对待每一次家长会。当今社会，竞争日益激烈，每位家长都渴望自己子女学有所成。但由于我国家庭教育的滞后，很多家长在教育子女上缺乏的是科学育子的方法，作为班主任，责无旁贷地应该将你所知晓的科学育子方法传授给家长。开学初，我着重介绍了家长如何搞好初一学生心理上、学习上过渡的方法。对学生的关心和教育，家长会开得太好了，

所发的资料我反反复复看了使我茅塞顿开……”在每一位家长的字里行间，都流露出愿有力地配合我、支持我。

有家长的支持，班级管理如虎添翼。

总之，班主任在工作繁琐又艰巨，需要付出高度的责任感和满腔的热情。但艰辛的付出总会有丰盛的回报：学生灿烂的笑容、真诚的感情、纯朴的心灵、家长的每一声问候与谢谢，会给你心灵带来无限慰藉。

最新hr一个月的工作总结一点 一个月的工作总结模板篇五

初中和高中相比较，无论是从课程设置、授课方法、还是教育、教学、管理等方面均有较大的区别。高中课程知识量大、难度大、综合性强。从初三到高一，对很多学生来说不是一个坡，而是一座山。

高中重在考察能力，而我们的教师时刻把高考作为教学的出发点和归宿，这对才步入高中的新生来说起点就太高。又由于有部分教师刚从高三转到高一，对学生的要求就更高。这样对学生和教师来说就需要有一个相互了解，相互适应的过程，不能操之过急。我觉得解决这个问题应该做好初中到高中的衔接工作。

首先，教师要向学生靠拢，从学生实际出发，教学上循序渐进、零起点、慢跑步、缓加速，加强基础训练、扎扎实实地抓好双基，夯实基础。

其次，考试命题照顾大多数同学，适当降低难度，但不能降低标准和要求。让学生跳一跳能够得着。

次之，加强学习方法的指导，如高一物理不是靠死记硬背、简单模仿能学好的，必须会物理思维方式。改变他们以往做

题、思考中的不良习惯，一开始就要他们养成好习惯。好习惯的养成可以让他们在以后的学习事半功倍。如让他们养成认真听讲的好习惯——做到眼到、口到、心到。书写的好习惯——卷面要整洁，书写要工整，版面要整齐等等。

中他的缺点也是优点。进入高中后，大家都处于同一起跑线上，那些在初中养成了一些坏习惯的学生才一起跑就感到吃力，觉得高中的学习太紧张，任务太繁重，一段时间努力后如果效果不明显就失去信心，甚至对自己的智商产生怀疑，到最后可能会产生放弃的思想。其实造成这种现象的原因是因为没有养成良好学习的习惯，如上课精力不集中，爱做小动作，习惯边听讲边做功课，还有的学生认为老师讲得太简单还不如自己自学，于是不听老师讲授在下面自学，不按老师的要求做等等。对这些问题老师要及时的发现，并从思想上做好开导、学习上做好引导，督促他们一步步改正以往的一些坏的习惯。学生如果取得了进步应及时的给予表扬，要注意给他们鼓劲，给他们改正缺点的勇气和克服困难的信心。

“不会就学，不懂就问”是求学之道。因此，许多老师将是否好问作为学习成绩好坏的重要归因。事实上，有很多成绩优秀的学生很少问，不喜欢问；而一些成绩不是很理想的学生却是非常的好问，有的是追着问。我发现，同样一个问题，善于学习的学生与不善于学习的学生问问题的方式就不一样，不善于思考的学生问问题一般是请教式的，比如：“这道题怎么做？”、“老师，给我讲讲这道题”；而善于思考的学生呢，问题一般是征询式，如：“我这样做对不对？”、“如果??将怎么样？”、“我这样理解错在那里？”等等。其实，学生在智商上没有高下之分，有的只是学习的方法与学习的习惯的不同。教师要鼓励学生去问问题，但不鼓励盲目的问问题，要让他们三思而后问。

在教学中有很多问题我们是一眼就可以看出来的，而有些问题是需要我们仔细观察才能发现。因此，我们要定期对自己的教学进行总结与反思，找出教学中出现的问题，并及时的

解决，这样才能不断的提高自己。