

推销月度工作总结 月度工作总结(大全7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

推销月度工作总结 月度工作总结篇一

1x月份的销售业绩不是很理想，总任务是50万，去年同期完成了39、7万，今年完成了22、8万，完成总任务和去年同期任务的40%多，其中餐饮占33%，流通占42%，商超(主要以bc类店为主)占15%[]x月份总任务是50万，去年同期完成40万，今年完成36万，完成总任务的70%，去年同期的90%，其中餐饮占30%，流通占55%，商超占15%[]x月份的销售额在x月份的基础上上升了32%，应对如此不理想的销售额，本人也感觉到惭愧。

2引起销售额不理想的因素有以下几点

a大气候大环境影响。

今年经济不景气，居民的消费潜力下降，购买力下滑

b今年有个润4月，因为结婚和做寿一般都不会选在润4月，所以餐饮个性淡。

c低价位的竞品对市场的冲击相当大，比如江西洪门150g鸡蛋干，到岸价98元一件，润成单独生产了150g鸡蛋干到岸价125元一件。

- 1、全面开发新客户，将销售网络全面铺开，个性是三级市场。
- 2、维护老客户，关注老客户的销售状况，增加单品，提高销售额。
- 3、认真做好市场维护，抵制竞品。

旺季即将来临，个性是餐饮产品已经走出低谷，本人将全力将销售中心持续在餐饮客户上，然后紧抓流通和商超客户，努力完成公司下达的各项任务。

推销月度工作总结 月度工作总结篇二

每月的月初末是每个会计最忙的时候，每月的工作结果都要在这几天归集，编制报表，进行纳税申报。每一天都在和时间赛跑。充实着自己的工作生活。我喜欢的一句话：服务就是服务于公司、服务于员工、服务于客户以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润最大化，所以这也是盛华热力有限公司所以员工共同的目标。在我们各部门用心配合下我们有序地完成了供暖期最后的一个月，为了使财务工作进一步的提高，为了把供暖工作做的更好，月工作做如下简要回顾和总结。

- 1、做好基础工作，根据本月发生的业务归集编制记账凭证、编制报表、并且申报纳税。
- 2、采暖期临近结束，核对账目是必做的一项工作，从中找出漏记、多记的错误，更好的把账目核对清楚。
- 3、透过给我们带给热源的河北盛华化工有限公司核对账目，我们即时的核对出多记的水费，并开具出热费专用发票，合理的计入成本。
- 4、处理财务有关往来问题，并严格对审批单进行复核把关，

对不合理的发票即时提出。

二、加强工作水平

1、认真执行《会计法》，进一步加强对自己财务基础工作的水平，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理。

2、要正确合理的避税，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，持续与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

3、勤于学习，不断提高自己的职业素养与技能，用心响应两会的指导路线，并且学习领会两会给我们企业带来的好政策，领悟两会的精髓，学习营业税实行的有关政策，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。

4、透过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

5、不断学习、改变自己、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代的发展步伐。

1、编制报送20xx年度报表，发现问题，解决问题，总结经验。

2、整理20xx—20xx年凭证并装订存档。

3、采暖期结束归集整理采暖费记账收据联并装订。

4、用心配合各部门工作，提前做好供热工程的准备工作。

5、合理的调配和运用资金，使得财务状况有条不紊的进行。

推销月度工作总结 月度工作总结篇三

财务部的主要职责是做好财务核算，进行会计监督。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、集团总公司的财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。从收费到出纳各项原始收支的操作；从地磅到统计各项基础数据的录入、统计报表的编制；从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项税费的计提到纳税申报、上缴；从资金计划的安排，到各项资金的统一调拨、支付等等，每位财务人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

在经过两个月的erp项目的筹建和准备工作后，财务部按新企业会计制度的要求、结合集团公司实际情况着手进行了erp项目销售管理、采购管理、合同管理、库存管理各模块的初始化工作。对供应商、客户、存货、部门等基础资料的设置均根据实际的业务流程，并针对平时统计和销售时发现的问题和不足进行了改进和完善。如：设置“存货调价单”，使油品的销售价格按照即定的流程规范操作；设置普通采购订单和特殊采购订单，规范普通采购业务和特殊采购业务的操作流程；在配合资产部实物管理部门对所有实物资产进行全面清理的基础上，将各项实物资产分为9大类，并在此基础上，完成了erp系统库存管理模块的初始化工作。在8月初正式运行erp系统，并于10月初结束了原统计软件同时运行的局面。目前已将财务会计模块升级到erp系统中并且运行良好。

根据集团年初下达的企业经济责任指标，财务部对相关经济责任指标进行了分解，制订了成本核算方案，合理确认各项收入额，统一了成本和费用支出的核算标准，进行了医院的科室成本核算工作，对科室进行了绩效考核。在财务执行过程中，严格控制费用。财务部每月度汇总收入、成本与费用的执行情况，每月中旬到各责任单位分析经营情况和指标的

完成情况，协助各责任单位负责人加强经营管理，提高经济效益。

由于原材料市场的价格不稳定，销售市场也变化不定，在油品生产与销售方面需要占用大量的资金。为此，财务部一方面及时与客户对账，加强销售货款的及时回笼，在资金安排上，做到公正、透明，先急后缓；另一方面，根据集团公司经营方针与计划，合理地配合资金部安排融资进度与额度，通过以资金为纽带的综合调控，促进了整个集团生产经营发展的有序进行。

财务部根据公司原制定的《财务收支管理细则》的实际执行情况，为进一步规范本集团的财务工作、提高会计信息的质量，财务部比较全面的制定了财务管理制度体系，包括：财务部组织机构和岗位职责、财务核算制度、内部控制制度、erp管理制度、预算管理制度。通过对财务人员的职责分工，对各公司的会计核算到会计报表从报送时间及时性、数据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。平时财务部通过开展定期或不定期的交流会，解决前期工作中出现的问题，布置后期的主要工作，逐步规范各项财务行为，使财务工作的各个环节按一定的财务规则、程序有效地运行和控制。

为了规范财务行为，配合年终与明年年初的汇算清缴的稽查与审计工作，财务部组织了在本集团公司内的年终财务决算的财务自查活动，在年终决算之前清理了关联企业的往来款项，检查在建工程未作处理的项目，对已支付的财务利息费用及时追踪开具了发票等等一系列的财务自查活动。聘请了税务师事务所对帐务处理做了预审，对审计和自查中发现的问题及时地进行了整改，降低了涉税风险。

财务部组织了二批财务人员培训与经验交流会，对整个财务系统做了工作总结和预期的工作计划展望，将财务人员分成

会计、出纳和统计、收费两组进行了分组讨论，及时解决实际工作中存的问题。通过南峰会计师事务所对内部控制和税务风险的专题讲座，丰富了财务人员税务知识。邀请了审计部、资金部、资产部和财务人员做了深入的交流。增强了整个财务链各部门工作的协作性，强化了各岗位会计人员的责任感，促进了各岗位的交流、合作与团结。

根据经营目标和各项成本核算指标的实现情况，财务部提出了全面预算管理的方案，全面预算管理按照企业制定的经营目标、发展目标，层层分解于企业各个经济责任单位，以一系列预算、控制、协调、考核为内容建立起一整套科学完整的指标管理控制系统。在数据和以前年度各项经营数据的基础上制定了度各单位的成本费用预算、销售额预算、人员预算、目标利润预算等一系列预算指标，希望通过“分散权力，集中监督”来有效配置企业资源，提高管理效果，实现企业目标。

1、做好上半年和第一季度的所得税汇算清缴工作，合理地降低各项税务风险。

2、根据全面预算管理制度和预算管理指标跟踪预算的执行情况，监控预算费用的执行和超预算费用的初步审核，按月准确及时地提供预算执行情况的汇总分析，为实现本集团和各单位的预算指标提出可行性措施或建议。

推销月度工作总结 月度工作总结篇四

十一月份已经过去，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。

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。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

推销月度工作总结 月度工作总结篇五

我区现有住宅小区xxx多个，其中有物业管理的小区有xxx多个，占中心市区物业小区的xx%左右。

1、加强业务培训。

为切实提高我区物业管理工作，提升物业服务水平，xx区建设局编制了《xx区物业管理培训材料》，于第三季度x月份联合区委组织部、区社区办、劳动和社会保障局等，举办xx区第一次(也是全市县、区级第一次)的物业管理工作培训班，分四批次对我区物业从业人员共计余人次进行专业培训(参训人员包括：各街道及社区主要领导、物业服务企业项目经理、业委会正、副主任)，同时还举办了物业项目经理考证培训班。通过培训来有效的提升我区物业从业人员的综合素质及服务意识。

2、创建示范小区。

为了更好的开展物业小区整改提升、创建示范小区工作。我区x个街道办事处确定了x个住宅小区作为整改提升、创建示范小区的试点，以做到以点带面，全面提升物业管理工作水平。第三季度以来，区建设局共指导xx个物业小区参加省、

市级优秀示范小区评选活动，有7个小区获得市级物业管理示范小区称号，其中x个通过全省物业管理示范项目考评。

3、规范前期物业管理招投标。

区建设局自接管物业管理职能以来，高度重视规范前期物业招投标程序，全力做好前期物业招投标活动的指导和监督工作，第三季度新售楼盘前期物业招投标的有xx个项目，做到xxx%实行招投标。

4、推进业委会成立。

针对业委会成立难的现状，区政府根据我区实际情况，季度初下达任务给各街道办事处，要求第三季度各街道办事处符合成立业委会条件的小区成立业委会应达到xx%以上。目前，我区已成立业委会的物业管理小区xx个(其中当季度成立的有xx个)，第三季度的任务基本完成。

5、加强小区信息化系统建设。

为提高我区居民小区自行管理的效率，体现小区事务表决公平、公正、公开的原则，区建设局在我市率先开发成功“住宅小区事务智能化管理系统”，该系统集投票、公告、数据采集等功能，采用一户一卡一密码，在操作平台进行刷卡操作(类似银行自助服务系统)，预留扩展至网络平台操作，可有多种投票方式(如：上网、电话、短信等)。系统于x月份在xx住宅小区进行试运行，效果显著，参与投票人数由原来的xx%多提高到xx□xx%□投票表决无需再租用场地召开业主大会或逐户书面征求意见，突破了时空障碍，大大提高了投票效率。而且整个投票过程透明、公开、公正，投票结果统计准确、及时，完全杜绝假投票、假签名的现象，大大简化、缩短了整个投票程序和时间，节省大量的人力物力成本。日前，区建设局拟再确定1-2个小区进行二次测试，完善后报区、

市政府向全市推广。

建立街道物业管理督导员和社区协管员制度。为规范我区物业管理活动，进一步贯彻落实《xx区人民政府关于加强物业管理工作的实施意见》，切实按照“条块结合、以块为主、属地管理”的原则，建立“区、街道、社区”三级物业管理协调体系，我局要求各街道要指定专人为本辖区物业管理工作的督导员，负责本辖区物业管理工作的指导、协调和监督管理工作。同时，各社区居委会要设立物业管理机构，配备1-2名物业管理工作的协管员，负责本辖区物业管理工作的日常巡查、检查协调和监督管理工作。建立和完善社区物业管理网络体系，形成社区建设的整体合力，改进城市管理方法，营造最佳人居环境，提升我区城市形象。为充分调动街道、社区管理的积极性，其对辖区物业项目的考评将占到全部考评成绩的xx%□

推销月度工作总结 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。

推销月度工作总结 月度工作总结篇七

1、精煤发运万吨，其中首钢发运万吨。北台发运万吨。唐钢万吨。

电煤发运万吨，其中齐鲁石化发运万。保定万吨。山东铝业万吨。邢台电厂万吨。张富强代发万吨。石家庄热电万吨。安阳电厂万吨。2、货款回收首钢1203万元、北台万元、齐鲁

石化1480万元、保定电厂500万元、石家庄热电20xx万元。3、清旧欠德州电厂270万元。

二、1—5月份指标完成情况分析：

1、洗精煤我公司全靠外购，1—5月期间受金融风暴、两会、矿难影响，煤炭采购难度大。价格上没有明显降价趋势，大型钢铁集团库存偏高，采购量小，影响销售完成。首钢发运量低就是煤源准备不足。

2、重点合同兑现率低。潍坊电厂结算价格低，中转煤成本高利润低，影响发运积极性。

1、加强与用户沟通联系，紧盯客户需求，优化产品结构，加强市场营销，实现了产销平衡。与本溪北营钢铁公司签订长期供应煤炭框架协议，有力的保证了精煤发运。在巩固老用户的同时积极开发新的用户，加大地销煤量。在运输部赵亮部长的协助下，与峰峰集团签订了购煤协议，分别从马头洗煤厂、大淑村矿洗煤厂发运洗中煤到安阳电厂，开辟新的市场用户。

2、货款回收情况，积极与用户沟通联系，在回款上采取回款目标明确责任到业务员，公司领导协办的措施，加大回款力度。

3、完善制度建设，加强纪律约束，经营管理工作有章可循。围绕集团公司新的目标，结合我公司实际情况，制定相关管理规定和办法，规范了经营管理工作，提高经济运行可控性。

4、以煤质管理为中心。首先加强煤炭质量检验现场管理，确保按用户要求装车发运。其次管理方面明确责任，专人负责，现场跟班，根据采样化验和检查结果及时调整煤质，增加煤质管理的针对性和预见性。

1、我们在开发新用户时动作迟缓，应对市场变化方法手段不多。在今后工作中要变被动为主动，走出去，多了解，动脑筋，想办法，增加市场占有率，增强危机意识。

2、业务人员今后要自动自发的开展工作，及时反馈信息，以利领导对市场迅速做出准确判断，要提高业务人员综合素质，树立运销人良好形象。

1、大力开发新用户，积极与魏桥、潍坊、北台钢铁、首钢保持联系，加大我公司的精煤和电煤的发运力度，开展铁路、公路相结合的方式以保证集团公司制订的生产经营指标的完成。

2、做好日常工作。了解每日请车、装车，将发运情况及时与用户联系，收集化验检斤结果，及时反馈本公司有关部门。做好结算开票，货款回收工作。

3、准确了解市场信息，关注市场变化，及时反馈信息，有助于公司领导对市场做出准确判断。4、加大回款力度，及时与用户联系，加快资金回收，缩短资金周转时间，保证资金运转正常。5、加强业务学习，开拓视野，丰富知识，提高业务水平，把销售工作与技巧相结合。

进入5月份，国内用电量水平持续上升。动力煤市场供需状况继续好转，秦皇岛价格也继续小幅上涨。目前钢材市场十分不景气，下游需求薄弱，而矿石、煤焦等原料成本依然过高。因此大部分钢厂出现亏损，有的减产、停产检修，造成炼焦精煤、焦炭等价格下滑。