

每月工作报告 每月工作总结每月工作总结 (汇总7篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。写报告的时候需要注意什么呢?有哪些格式需要注意呢?下面是小编为大家整理的报告范文,仅供参考,大家一起来看看吧。

每月工作报告篇一

进入xx公司已有2个月的时间,回首往事,有过紧张,几多的欢乐。我和我的团队拼搏过,努力过,在东阁公司我经历了从以前的一个玩世不恭到公司总监转变,感谢公司对我的培养和信任。现将工作中出现的情况及下个月的工作打算总结如下,以期能有指导日后工作推进之意义。

一、总结过去这一月来工作中的不足,现剖析如下,以自勉:

1、 个人工作方面:

(1) 在20xx年5月底我被任命为公司总监,在个人工作方面由于事务性工作和与部门之间协调性工作量的加大,日常下小区的次数有所下降,对小区的实际真实情况没有认真了解,对小区的情况反馈没有掌握真实性,导致回传信息失真。

访深度剖析和老客户的维护上面做得不够精细。对竞争对手的产品分析不够深入,对市场情况的了解不够主动不够认真。

2、 设计部内部管理上的疏漏

(1) 设计部人员专业培训和课外知识不到位。

虽然在前期，对到岗的设计师进行了系统的培训，但在后续的专业培训跟进方面没有做到位，导致设计师你说什么他都知道(因为培训过)，你说什么他又不知道(因为他忘了)，所以持续的、不间断的学习和培训将是后期工作的一大重点。加大力度搭建专业人才培养、考核。

(2) 业务信息渠道狭窄，市场拓展能力不足

我们的业务量没有大的发展，体现我们业务拓展的不足：信息范围局限，渠道单一狭窄，缺乏规范管理；信息甄别随意，跟踪手段简单，缺乏系统策划；市场拓展思路不宽广、手段不丰富，单兵作战能力不强，综合技能有待提升。

(3) 工作细节控制不足，导致综合效益不高。

通过2个月沉淀，企业治理日益完善，企业文化不断积累。但是今天的东阁人，还没有专业操守和责任心，没有工作热情和拼搏精神，虽然到处都是他们忙碌的身影，也拉来了客户，但是由于我们的工作精细度不够高，细节控制尚有不足，导致综合效益不理想。比如：拉来业务单子，但是前期品牌导入意识和脱节的现场配合；交了定金等出图，但是图纸的理念和方案又打动不了客户；等等。

3、 客服中心

(1) 前台接待对客户不够认真，导致客户第一印象不深入

前台礼仪接待不够专业，没有对公司企业文化进行深入了解，对客户的前期引导不到位，导致客户对公司品牌不够了解，没有品牌信任度和品牌附加值。比如：对公司的成立时间、公司所获得的荣誉、公司的实力、公司在目前市场的认知度及竞争品牌的不了解、不熟知等等。

(2) 老客户维护工作滞后，导致老客户推介率下降

培养一个老客户的忠诚度，是一个企业长久发展的法宝，开发一个新客户的难度和成本大于维护老客户的反复购买力和推介率。而往往我们疏忽了这一点，而导致客户的推介率大大的降低。施工过程中严把着质量关，售后维修要积极妥善。日常对老客户要做好维护，比如：日常的祝福短信、天气提醒、节日的祝福贺卡等等一些细节营销，维系老客户与公司关系，也可以第一时间得到老客户样板房的提供。

4、我自身的缺陷

(1) 不细心

考虑问题太少不够精细，该考虑的问题没考虑到，不该考虑到的问题多考虑了。遇事没有系统的分析，而盲目的来下定论。这种性格会对个人威信的自我树立相当不利，亟待改之！

(2) 脾气太急躁不够沉稳

具体工作业务部计划如下

1、注重企业人才建设，增强企业竞争力

制定完善的公司品牌文化说辞，加强前台接待和设计部全体人员的学习，使公司品牌价值充分体现在日常的接待中。首先培养员工对企业的忠诚度，再用他们的激情和对公司的热爱来培养客户的忠诚度。

2、合理利用经营资源，加强经营配套服务意识

为了更好地服务客户，提高客户签单率，客服中心拟制定《客户管理制度》，针对新老客户的实际情况和工程的特点，和设计部从不同风格设计师安排、设计方案、项目经理安排等方面给予专业的建议和相应的服务，做好每一个细节使客户充分满意。

3、以经营为核心，整合资源，推行全面营销模式

根据“蓝海战略“的定位，我们应采取更加灵活有效、更加务实的措施、更科学的运营管理、更优质的服务，转换经营机制，优化工作流程，强化服务意识，拓宽视野，使双套餐产品在市场上能够打响。

4、落实教育培训工作

在补充建章立制后，利用早班会、培训课等各种方式狠抓教育培训工作通过教育培训，使员工按制度办事、遵纪守法的观念要有质的提高。从而实现了全体员工接到任务后都能满腔热忱、任劳任怨的努力完成。8月份目标，完成5个单，量房率达到30户，意向客户18户，完成13万的任务。回顾过去的一个月，我们做的不好，但是也使我们认识到了市场不公平的竞争激烈性，我们在过去的一个月里有一点失败，也是我深切认识到我工作的不足。在新的一个月里我会严格执行公司的工作标准，配合好周副总及所有部门领导的工作，认真做好设计部和客服中心的工作制度制定和完善，并认真督促和完成。全力以赴在新的一个月里完成公司的目标任务。

每月工作报告篇二

文员是作为企事业单位内部运转的一个重要的枢纽岗位，是单位内部工作沟通、协调、处理的综合岗位。由于我们办公室人手少，我会和经理、主管他们共同协作、共同努力的，在遇到不懂的地方会及时向他们请教学习，并优质高效的完成领导交办的各项任务。

在工作中，我会尽我最大的努力去做好每一件事，从每一件事情上进行总结，不断摸索，掌握方法，提高工作效率和工作质量，因为我还是新员工，在为人处事、工作经验等方面还不足，在平时工作和生活中，我都能够做到虚心向老员工们学习、请教。学习他们的长处，反思自己的不足，不断地

提高自身的工作效率。时刻提醒自己，要诚恳待人，态度端正，无论大事小事，都用心去想办法，尽最大的潜力去做好。在平时要时刻要求自己，务必严格遵守劳动纪律、团结团队，从小事做起；以不求有功、但求无过信念来对待所有事情。

1、在本职工作中还不够认真负责，岗位知识还有待进

一步提高。不能严格要求自己，工作上存在自我放松的状况。由于办公室的工作繁杂，处理事情务必要做到快、精、准，在这方面我还有很多不足，比如在作会议记录是，还没有能准确的抓住重点，记录不够全，导致遗漏一些重要的资料。

2、对工作程序掌握还不够充分，对自身工作业务熟悉不全面，对工作缺少前瞻性，致使自己在工作中偶尔会遇到手忙脚乱的状况，甚至会出现一些不该出现的错误。

1、今后工作中还需要多向领导、同事虚心请教学习，要多于大家进行协调、沟通，从大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、务必提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的职责心。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实，尤其是要找出工作中的不足，便于自我反省。

每月工作报告篇三

一、加强培训教育，提升员工素质。公司的规章制度，我经常在例会上向厨房员工提及、宣读，旨在要求大家都养成遵守公司制度的习惯；结合员工实际情况，我加强对员工进行有针对性的厨艺培训，并经常激励他们把工作看作是自己的事业。经过我的努力和大家的积极配合，厨房员工整体素质得以提高，遵守公司及厨房的规章制度、保持良好的个人卫生和仪表、钻研烹饪技术等行为，基本上都成了厨房员工的自

觉行为。现在，一个和谐、优质、高效、创新的团队已经初步形成。

二、注重销售导向、加强质量管理。菜肴是产品，产品只有在销售出去才能创造效益，好的产品才能创造好的效益。因而，我在平时工作中就很注重厨房员工销售意识的培养，我们要注重全局，不能只盯着做菜这一道工序，更应该关注菜肴能否顺利销售，关注顾客消费后的感受。我们要增加营业收入，我们要提供优质的服务，那菜肴口味当然要好、质量当然要跟得上。菜肴质量是食堂得以生存发展的核心竞争力。作为厨师长，我严把质量关。我们对每道菜都制作了一个投料标准及制作程序单，做菜时严格按照标准执行，确保每道菜的色、香、味稳定；我们认真听取前厅员工意见及顾客反馈，总结每日成品问题，并在次日例会中及时研讨，改进不足。我们在努力，我们要使顾客对我们的菜肴产生一种如情人般的眷恋，一种剪不断、理还乱的思念之情。

三、加强卫生管理，落实消防要求。我们严格执行《食品安全法》，认真抓好食品卫生安全工作，把好食品加工的各个环节。首先，每个员工都必须对各自的卫生区负责，确保卫生区干净、整洁；其次，规定食品原料必须分类存放，分别处理，厨房用具也必须存放在固定位置。防火工作，历来是厨房工作的重点之一。为落实消防要求，我要求所有员工必须做到“人离火熄、电断、气关”；我们还定期检查厨房的燃气管路，防止因泄露而引发火灾事故，经常检查各类电器的电源线，防止跑电漏电引发各类消防或电击安全事故。我们严格按照要求，确保食品卫生安全和消防安全，为公司安全经济运行提供应有的保障。

四、加强节料节能，严格成本控制。在保证菜肴质量的情况下，降低成本，始终是我们的一个重要目标。作为厨师长，我也总结出一些降低成本的方法。如：掌握库存状况，坚决执行“先进先出”原则，把存货时间较长的原料尽快销售出去；落实节约厨房用水、用电、用气的举措；还让每位员工都

知道自己所用原料的单价，每日估算所用原料的价值。通过以上措施，把成本控制落实到每个员工身上，使所有厨房员工都关心成本、控制成本，从而达到效益最大化。

综上所述，在本年度，通过团队的共同努力，我们在厨房综合管理、员工素质、菜肴质量、卫生安全、成本控制等方面都取得一定成绩。当然，我们也还存在不足，比如，对市场需求变化的掌握不够及时，时鲜产品的推出滞后，厨房管理还没有形成系统等。

在新的一年里，我将带领我的团队，在20xx年的基础上，继续加强教育培训、质量卫生安全监控和成本控制。同时我要改进自己的工作思路，及时把握市场动向，考察新的菜品，加快菜肴的创新；加强厨房管理的基础建设，努力使管理形成体系，从而寻求在新一年内创造更好的经济效益和品牌效益。

周边酒楼和饭店的与日俱增，必将使得20xx年餐饮业的竞争更加白热化。但是，我相信，在各位领导和同仁的指导和帮助下，我们的团队一定能够抓住机遇，迎接挑战。20xx年必将有一个全新的收获！

我的报告完毕，谢谢大家！

每月工作报告篇四

我商场在十一月份期间，能按照公司的基本要求做到：

- （一）加强员工的劳动纪律。
- （二）搞好商品陈列清洁卫生，每周进行登记检查。
- （三）自行学习商品业务知识。
- （四）保持本商场的“诚信、时尚、安全、休闲、舒适”的

商业形象。

在服交会期间，我们召开了多次早会及会议，指明了商场目前存在一股不良的坏风气，觉得商场淡，客流不多，形成无事做，容易产生精神不振，还有的员工经常聚拢闲谈，聊天，见到顾客不愿站立起来，不笑面迎人。我们针对这种现象重申，任何员工，不论有任何理由，一旦发现立即指出及时纠正，老是屡犯不改的，我们都要从严处理。

同时，我们也将售货员岗位责任制及《迅速提高我商场服务质量的具体要求》，发给每位员工，重温并签名确认，招呼声、介绍声、道别声，是我们每一个员工、“商业者”必须做到的一门学问，而“营业准备”、“服务工作”、“营业结束”、“物质责任”，也是我们每一位员工必备而不可决少的一门学科。并对员工进行经常性的卫生检查，要求售货员每周进行一次大搞卫生工作。

由于社会是发展的，而公司也是根据市场变化情况在改变和变动，但我们在适应公司发展的同时，必须做到“笑面迎人”，对顾客购买商品时要有热情和礼貌，一定要具备熟悉业务的素质，有解释商品技能的水平，这样才算得上是一个合格的售货员。

2.1做好十二月份旺季的商品促销工作，积极组织货源，争取在三大节日（圣诞节、元旦、春节）中让商品销售有明显的好转。

2.2继续稳定员工的思想，让每个员工都清楚地知道，只要员工热爱企业，并做好本职工作，做到有招呼声、介绍声、道别声及遵守公司的各项规章制度，有敬业精神，企业依然是需要有素质的人才。

2.3服务工作要求。做好接待服务工作，热情，耐心有礼貌，不因做账务工作而怠慢顾客，不聚拢闲谈，不会友长谈。

2.4秋高气爽，每天都要注意搞好商品陈列卫生，营业空闲期间，做到三勤，对商品勤整理，勤清洁，勤补货。并使商品干净，陈列丰满，美观，整齐，不出现有“老虎口”现象。

2.5风高物燥，注意防火，年尾时候，注意防盗，加强防范意识，不断提高员工整体素质。

3. 批复意见：

副/总经理签署：

日期：

每月工作报告篇五

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”重要思想和党的十六大精神，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。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，保持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、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、 今后努力方向

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。

每月工作报告篇六

光阴似箭，日月如梭，一晃xxxx年就过去了。首先感谢公司

领导给予我这么好的平台、这么好的机会，让我锻炼、学习，同时也感谢各位领导和各位同仁对我工作上的支持和帮助，能学到以前没有学到的知识，使我受益匪浅。

我于xxxx年3月从xx四店调入xx一店，作为xx一店的店长，全面负责xx一店的工作。其中有苦也有乐。对于没有学历，也没有专业技能的我，为了使一店各方面的工作不落后，我要边学边干，同时还要比别人花更多的时间来努力工作，来回报雇主。除了接受公司领导直接培训外，还参加了xx大学的教授的培训，所以，只有拼命工作才是我最好的选择。

在这样一个大家庭里，以前没有管理经验，除了给员工灌输公司下达的任务外，最重要的是和员工一起学习，沟通心态等方面的问题。让大家了解我们上班的目的和公司对我们的要求，所以要大家除了能学到一些技能外，更重要的是学习做人的道理。要鼓励员工人人做优秀员工，个个都是最棒的。

细节决定事业的成功，所以我们要注重细节，我们在这里上班，主要目的就是做好销售。怎样去做好销售，是我们工作的重点，在销售的过程中，会出现各种各样的问题，而等待我的就是怎样去解决问题。所以我给自己的任务是不怕出现问题，出现了问题要学会怎样去解决问题。

在这一年里时间里，今年的销售比去年有所提高，当然也有各方面的原因，比起公司的其它门店，毛利不是很理想。所以有待在经营过程中把握好毛利。一店也是一比较特殊的门店，难得管理的是两个出品，把面临的顾客群体各式各样，人员也比较复杂。

俗话说，养兵千日，用兵一时，我们将加倍努力，为门店的销售作出最大的贡献。

a[]加强雅柏超市的人力资源、商品缺断货追踪、商场财物管理。

b□完成对雅柏超市的全面整改工作，配合店长做好整改前的商品盘点工作、员工思想工作、财物清查工作；整改中的财物交接工作、商品退货内拨工作、人员加班安排等；整改后的各项交接工作。

c□协助代店长严建平完成对雅柏生活馆的系列整改问题及其它运营工作。

d□完成对雅柏生活馆的交接及彭田商场的固定资产、人员情况、资金情况的交接手续等。

e□完成对彭田商场人员、固定资产、商场资金等一系列的盘点交接工作。

f□对彭田商场竞争店的调研及附近消费情况的评估，在尽量做到差异化经营的情况下，避免商品同质化条件的价格竞争，对彭田商场滞销商品进行清退、缩短商品线长度，新型商品品种的引进等。

g□配合公司组织的专管员以上干部的培训考核活动。

公司问题：

a□今年4月份后惠购生鲜超市开业，客单价、来客数相对减少，由于受周边零售业态的影响及资源分化较为严重，特别是在商品同质化的条件下，同种商品的价格往往高于竞争店，一线商品更为严重，另外，受天气影响，入冬以来气温相对往年有所偏高，季节性商品不能达到理想中的销售业绩，购买力严重不足，因彭田村的主要消费来自于打工阶层，顾客往往在购买来都货比三家、精挑细选，对于高单价商品的需求相对减少。

b□场外促销活动全无，在商品没有竞争力的同时，应加大对乡村店的场外促销活动，特别是每月上、下旬，这对于提高

商场来客数、客单价起到了较大的推动作用，起到了立竿见影的效果。大型促销活动每次都一味地特价促销活动，老生常谈，缺乏预见性和可行性。有的甚至只是形式性化，如：国庆、圣诞、元旦等重大节日促销都没有达到一定的效果，对于日益竞争的零售业没有起到攻城掠地的效果。

c□11月至元月份是食品销售旺季时期，顾客需求量大，而畅销商品、特价促销商品经常出现断档，有的畅销商品甚至断档一到两个星期，畅销品牌到货速度慢，周转率低，严重影响商场业绩。

每月工作报告篇七

一、把握机遇，寻求商机，提升销售。

雷同的经营模式和营销手段只会导致同行业的恶性竞争□20xx年我们应根据自身优势和区域消费特点，把握机遇，捕捉商机，提升销售。通过开展差异化营销、调研和分析市场，掌握消费者的所需、所想、所求，来策划好营销活动方案，锁定消费群体，培养忠实顾客。例如：根据季节不同，举行换季特卖和回馈活动，带动销售；发挥微信平台，不间断地推出各类互动活动，如“你购物，我买单”等，聚集人气；开展各类公益活动，形成公司特有的企业文化氛围和良好的诚信服务。让消费者在各类营销活动中，既享受到真正的商品优惠，又可以得到一份意外之惊喜。

二、有节兴节，无节造节，聚集人气。

在市场激烈的竞争态势下，尤其是受到电商的不断冲击下，传统百货业将面临的是“一个顾客流失的时代”。尽管目前商场面临日常客流量不足，老顾客不断流失等诸多不利因素。但我们还是要发挥商业一条街优势，利用重大节日，抓住人气，减少客流量流失，以特色的营销活动、海边旅游的资源来创新营销活动□20xx年将围绕重大节日、假日黄金周、传统

节日等开展各类营销活动，烘托节日氛围。另外，充分依托广场优势，通过场内折扣促销、场外推广展示，内外结合，营造气氛，刺激消费。

其次，将依托“双11”延展的“数字节”营销成功效应，积极探索，有节兴节，无节造节。可以尝试巧借日期的数字创造“节日”，例

如：“3.14”、“5.20”、“8.18”、“11.11”、“12.12”等，形成特色营销活动环环相扣，从而吸引和锁定更多客户群体。通过耳熟能详的各种纪念日和创新“数字节”节，开展各类促销活动，以此进一步来聚集人气。

三、微信营销，会员互动，扩大影响。

面有针对性地开展各类营销互动活动。例如：微信刮刮乐、大转盘、敲金蛋等。通过与粉丝间的娱乐互动，增强活动关注度、吸引力、参与力，扩大企业影响力。

另外“o2o”的经营模式已逐渐被网购一族所认同。而网上下单、网下提货的销售模式，也将逐渐取代网上下单、网上提货的经营模式所取代。今后在时机成熟的时候，我们想尝试开发现有“微伙伴”的“微店”功能，建立网络销售渠道。通过“微店”传递商品信息，实现线上线下互补的经营模式来锁定一批忠实顾客，直面应对网络冲击。

四、强化优势，体验服务，留住顾客。

现代商品品质取胜的前提，服务是关键。随着生活水平的日益提升，消费者对商品品质、购物环境、服务水平要求也越来越高。尽管实体店商品在价格上无法与电商相比，但也有它的优势，对商品品质、购物环境、服务质量是看得见、摸得着。因为消费者对商品已不在是单纯停留在购买阶段，而是更多关注品牌文化、温馨体验、诚信服务上。为此20xx年，我们计划与化妆部联手开展购物满额享受专业化妆师提

供的免费化妆活动；利用广场休闲吧，让消费者在消费的同时，提供购物的乐趣，享受舒服惬意，放松心情。在营销活动中不断提供增值服务，以此来留住更多的忠实顾客。

己之长，避自己之短，努力探索一条适合自身的营销新路，为完成20xx年公司销售目标作出积极的努力！