

# 月报工作汇报(通用10篇)

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 月报工作汇报篇一

在xx公司的正确带领下，随着市场良好的发展公司以完善内部为基础，以开拓创新为动力，经过公司各个部门的积极配合和我店全体员工的共同努力下本店取得了较优异的成绩。

### 1、在本店管理工作方面

主要做好与各个员工的协调沟通。同时，建立良好的人际关系。认真履行公司的各项规章制度做到提高认识，统一思想，每项惩罚制度都责任到人；结合自身工作情况不断发现问题解决问题；（每天晚上用一小时给自己的工作做一个工作总结然后安排一下明天的具体工作）接待客户热情积极主动，通过较好的对外协调，树立了良好的店面形象。

### 2、存在主要问题

上月工作虽在公司正确领导和全体员工的共同努力下，取得了一定的成绩。特别是店业绩方面，能适时把握市场，找准客户心态，灵活销售，无论是在哪方面均取得了不错的成绩。但对照公司的总体要求和管理模式还有很大的差距。主要体现在：店员缺乏工作主动性，新员工业务不熟练，与客户沟通能力差，工作的计划性不够强，主动性和责任心还不到位；部门之间的沟通协作还不够正常；店面管理的执行力欠缺，监督工作力度不够；上月未完成业绩的预计目标。等等，这

些都有待于在下月的工作中加于克服和改进。

### 3、对公司的建议

希望公司加强对新员工业务知识的培训使他们进一步提高业务水平，在大好的市场下给公司创造更多的业绩。

### 4、下月工作打算

下个月随着市场形势的发展和激烈的竞争形势下，我店会以积极主动的态度为公司带来更好的效益，明确目标不断刷新我们的记录，加强业务能力提高业务水平激发和调动每位员工的工作热情，要通过不同的手段和形式，激发和调动员工的主人翁意识，同时兼顾他们的个人利益，促使他们在其位谋其职，稳定思想和工作情绪，积极为嘉信房产尽心尽力，献计献策。努力做好对客户的沟通和协调，我们只有认清形势，振奋精神，齐心协力，奋力拼搏，才能将本店的各项工作做好做实，做出成效，进一步提高xx公司的知名度和信誉度。

## 月报工作汇报篇二

十一月份的工作已经结束，回顾这一个月的工作，感受很多，欣喜更多，现个人工作如下：

班内教师之间配合的是否和谐直接关系到班级管理的好坏。教师相互信任、相互帮助、相互补位是和谐相处的关键。我们班三位老师，不计较个人得失，有工作大家一起齐心协力把它做好，只要是对孩子有益的事，我们都会尽自己所能，让孩子能快乐健康地成长。

“教育需要爱，也要培养爱。没有爱的教育是死亡的教育，不能培养爱的教育是失败的教”这一教育告诉我们，爱是教育的生命，是教育的催化剂、润滑剂和粘合剂。“爱”是每

一个孩子健康成长必不可少的生长素。作为教师，要做到热爱每个孩子。我们运用爱的教育和班内的孩子打成一片，主动亲近他们，在活动中，我们要求自己从教态到语气都要真挚、亲切，让幼儿感到母爱般的温暖，空余时间，主动接近幼儿，爱抚幼儿，给他们讲讲，和孩子们聊聊天，谈谈心。用真心去体贴每一个幼儿，关心幼儿的教育问题，我们还注重幼儿的养护问题。从睡眠、起床到用餐、喝水，都要事事关注，事事细心。孩子的每一步，都需要我们认真、努力地去对待。

管理幼儿就宛如栽培小树，要时常给它培土，施肥、浇水，将它多余的小叉剪掉，这样才能使它健康茁壮地成长。在教育过程中，我们教师做到“注重个体差异，因人施教”，从而引导幼儿个性健康发展。首先我们孩子入手，及时掌握幼儿各方面的表现，掌握个体素质的发展水平。再选择恰当的教育，教育手段进行教育。我们还根据幼儿发展水平不同，采取相应的组织形式，小组或个别指导，对孩子的要求也有一定的层次性，使得不同水平的幼儿都获得成功、在原有的基础上都得到了发展和提高。

做好安全及总结，对幼儿进行安全防范教育是至关重要，从身边的每件小事着手，结合幼儿自身的生活经验和周的各项活动，有目的有步骤地开展有利于幼儿的各种活动，时刻提醒幼儿意外就在身边，通过“以点带面”的方法，提高幼儿的安全意识，让幼儿学会了一些必要的保护，知道简单的身体保护方法，尽量避免事故的发生。使幼儿意识到“要玩的开心，但更要玩的安全”，在一定程度上也提升了整个班风班貌。

当我们融入孩子们的生活和活动中时，我们理解了孩子们的情感，我们领略了他们丰富多彩的内心世界，我们接受了他们新鲜而富有创意的想法。我们的世界就是这些孩子，就这么简单，也因为简单才有了许多快乐。今后，我们将再接再厉发扬成绩，更好的工作，信心百倍的迎接下的挑战，使我

们的工作更上一层楼，同时使我们的孩子得到更好的发展。

## 月报工作汇报篇三

20xx年3月5日全班参加学校师生动员大会之后，又在班里召开了以学习雷锋为主题班会，在班会课上，首先是学习“丁当镇中心学习雷锋月活动方案”。其次是引导学生认识雷锋，给学生讲雷锋的故事，让学生背背雷锋的名言、读雷锋的日记，通过主题班会的开展，使学生在不认识程度上对雷锋有了认识，也使学生知道了为什么要学习雷锋。

为了更好倡导同学们参与到学习雷锋活动中来，我们营造浓郁的学习雷锋氛围，由班委出了一期“学雷锋树新风”的黑板报宣传；用教室里的电脑播放“学习雷锋，好榜样”；语数课前全班学生唱学习雷锋主题曲。

首先是负责管好本班内的保洁工作，每天对本班的教室、包干的卫生区进行两次清扫。其次是开展了“弯腰”活动，要求每一位同学生看见校园里有垃圾，要主动“弯腰”捡起，放到垃圾箱内。3月12日下午第三节课，我组织全班学生，清扫校园死角，美化我们的校园。通过这些活动的开展，让学生明白，学习雷锋就要从我做起，从身边的小事做起。

总之，通过这次雷锋活动月的开展，相互关怀的人多了，同学间的隔阂少了，讲文明礼貌、讲卫生的同学多了，我们的同学们正在悄悄地发生着变化。同学们在活动过程中得到了锻炼，在锻炼中得到了成长。雷锋精神像春风一样拂过了同学们稚嫩的心灵，播下了乐于奉献、乐于助人的种子。

## 月报工作汇报篇四

主要工作内容（重点说明跟进项目的总数12个，分别是：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目□xxxx市综合卫生大楼项目、芭蕾舞团小剧场工程□xxxx区少年宫工程□xxxx省审计厅□xxxx

省质量技术监督局办公大楼工程□xxxx烟草物流配送中心工程等等。成单0个，丢单0个。目前跟进项目数量，风管面积20000平方米，具体分析等方面)

本月上半月主要是了解公司和产品，寻找有价值的客户资源。并去xxxx成功开发代理商1家，当月代理商就在xxxx跟进亚运会的场管项目。另在拜访客户的前期，有些资源客户一但开工，（例如□xxxx丰田汽车厂房扩能工程），风管基本上已由甲方指定好，即成交率较底。另关于商住楼的项目，因受金融危机的影响，很多地产公司被迫停工，故关于商住楼的项目跟进时受到一定影响。

下半月主要是跟进关于xxxx年亚运会的市政必建项目，其中大多数已开工，但有些定于xxxx年2月份开工，如：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目□xxxx省审计厅□xxxx省质量技术监督局办公大楼工程等等，年底先建立关系，在上半月拜访客户前遇到最大的难题是：有些客户如已动工，不是很难接受公司的付款方式就是基本已定好，甲方认为风管是假冒产品就不能用，而是价格问题和安装方面，因此12月份会将经历放在亚运会前必建的项目上。另在xxxx年xxxx亚运会的场管项目上已确人找到甲方代建局肖局长，在跟进中，预计在xxxx年初可成单，年底在配合代理商做大量攻关。

本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

1、受xxxx客户邀请，去xxxx拜访xxxx年亚运场管的一些工程（预定时间为一周），重新审视xxxx周边市场。力争在xxxx

年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

2、在xxxx市市政工程上做文章：在xxxx年必建项目上关于赤岗另零

光阴似箭，一转眼我在远成工作已经两个月了。在这两个月的时间里我学到了很多书本上学不到的知识，而更多的是做人的道理！这两个月，我为了能尽快的融入远成这个大家庭，我不断的提高自己，完善自己。抓住每一个来之不易的学习机会，只要不懂的地方就会向一起工作的同事进行询问。通过这两个月的学习和工作，我对物流这个行业有了新的了解和认识，同时也深深的认识到了自己的知识和社会经验的不足。

九月份我的主要工作就是客户的维护与开发。

我维护的客户有两个，东莞辉速天线有限公司和东莞聚龙制衣有限公司。因为这两个客户，每月的货量都很大，在运输费开支都在三四万以上，所以很重要。为了维护好这两位合同客户，我为他们建立了专门的笔记本，记录了他们的相关资料，甚至我把他们收货人的联系电话及地址也熟悉了，以至于我在填单的时候，不用询问客户资料就能直接填写，操作快，很熟练。但在客户开发这一块，我不知道怎么入手。电话营销我天天都在进行，我到现在也没感觉有什么进展，老大告诉我：客户的维护比开发更为重要。并安慰我，叫我别急，慢慢来，现阶段，我重要的是维护好两位客户就可以了。“万丈高楼平地起，”我相信只要脚踏实地的干下去，一定会有有客户被我开发出来的。通过这久的的工作学习，同时我明白在工作上的失误要从工作过程中找原因，而不是一味的寻找客观的理由，只有这样才能把工作做好。我们要不断的调整工作方法与心态，这样才能更好的工作！

我相信是金子就会发光，只要我好好工作，不辜负学校和公

司对我们的期望，迟早会有人发现自己的！不管是在学校还是走上岗位我都一定要好好的好好的管理和约束自己。就像在远成，这么大的公司也是需要有一个好的管理系统来进行管理，这样才能使自己的价值有展现的一个舞台。我相信我能以最佳的状态来完成每天公司下达的任务，因为这既是我的责任也是我作为远成一员的义务，只有这样才能更好的回报公司，才能不辜负公司对我的期望。

## 月报工作汇报篇五

### （一）在建项目建设情况。

一是\*\*包装有限责任公司、包装机械、实木门项目、彩印项目、农机生产项目正在进行厂房建设，场地硬化；二是页岩砖项目正在进行设备的安装；三是油脂生产项目正在进行厂地平整和围墙建设；四是华信钢构项目、中南胶管项目正在征地，即将开工建设；五是石膏深加工项目正在进行厂房设计和场地平整。目前，所有企业情况进展顺利。

### （二）招商引资相关情况。

一是外出招商情况。本月招商专班赴广东广州、深圳等地，与深圳景源饮水科技有限公司洽谈矿泉水项目；与深圳新黑豹建材有限公司洽谈矿泉水项目；与深圳led节能灯企业洽谈led灯生产项目；与中国仪器进出口有限公司洽谈煤气发生炉装置项目；与深圳捷兴实业有限公司洽谈复合肥项目，与xx市鑫雅空调净化技术公司洽谈给排水管项目；与香港世博科技有限公司洽谈电镀版项目；与武汉中东化工公司洽谈化工项目。

二是客商来访情况。本月，深圳客商到当阳考察了矿泉水项目，宁波客商到当阳考察家俱和宾馆项目，武汉客商考察陶瓷项目，深圳客商到河溶考察纺织项目，武汉客商赴河溶官垌考察油脂加工项目。

三是跟踪洽谈的项目。本月跟踪洽谈项目共14个，分别是上海富臣化工有限集团拟投资的油漆项目、沈阳法库陶瓷生产项目、三峡高新技术园生物质燃料项目、武汉客商投资的耐高温传输带项目、深圳客商投资的新型建材项目、深圳珠江机械公司投资的陶瓷配套项目、深圳景源饮水科技有限公司投资的矿泉水项目、深圳新黑豹建材有限公司投资的矿泉水项目、深圳led节能灯企业投资的led灯生产项目、中国仪器进出口有限公司投资的煤气发生炉装置项目，深圳捷兴实业有限公司投资的复合肥项目□xx市鑫雅空调净化技术公司投资的给排水管项目，香港世博科技有限公司投资的电镀版项目，武汉中东化工公司投资的化工项目。

### （一）切实抓好村集体经济收入。

镇紧紧围绕整镇推进新农村建设的目标要求，对村下达了村集体经济收入目标。各村围绕既定目标，对本村现有村集体经济收入进行了彻底清查，摸清村集体经济收入的潜力状况，明确村集体经济收入的来源，确保完成目标任务。

### （二）深化认识及时做好防汛抗洪准备。

镇委、镇政府充分重视防汛工作，组织专班对全镇重点防汛地段进行了检查，对发现的问题迅速整改。同时严格按照要求落实防汛物资，全镇共储备草包3.5万条、麻袋8500条、木桩2万根、油布100床、棉絮50床、砂石料1270立方、柴油7吨、煤油2吨、元丝3.5吨，安排劳力14750人。

### （三）有序推进农业农村其他各项工作。

一是认真落实春季动物防疫工作。本月，我镇在前期春季动物防疫工作的基础上，查缺补漏，及时补针，全镇共防疫生猪43539头，耕牛2628头，山羊1025头，家禽流感防疫51万羽，防疫率均达到100%。二是按计划推动安全饮水、小农水和土地整治项目。根据全年农业农村工作要点的要求，安全饮水、



小农水和土地整治项目相继启动，目前正在紧张施工。三是积极开展植树造林。全镇已定植防浪林32000株，预计完成低产林改造70000余株。

镇委、镇政府始终高度重视社会稳定工作，要求对不稳定因素做到特别关注、及时化解、注意方法、重点监控，并继续对信访突出问题和重大不稳定因素实行领导包案制度，坚持以疏导调解为主，积极做好群众来访和民事调解，确保将矛盾消除在萌芽状态。本月信访中心收到来信6件，处理4件；接待群众来访22人次，所反映的问题全部给予明确答复。同时，我镇加大社会治安的综合治理的力度，依法严厉打击赌博、赌码等各种违法犯罪行为，继续对邪教组织采取高压打击态势；进一步发挥民调中心户的作用，严格落实民调中心户的责任制考核。

#### （一）全力开展整镇推进新农村建设工作。

一是郭家场村中心社区建设，个人住房已建成10户，在建户1户，其他住房正在紧张筹备。硬化、绿化等公共基础设施正在抓紧施工建设。二是民新村文明社区建设。排水港的清淤、绿化、硬化基本完成，住房户的整治已近尾声，村委会建设正在紧张筹备，计划整个村庄整治工作在今年6月份全部结束。三是城镇化建设。目前“唯东佳苑”商铺门面已经竣工，正在进行内部装潢，居民小区主体建筑正在紧张施工，预计6月底可全部交付使用，目前正在积极进行二期开发的前期相关筹备工作。四是扎实开展沿汉宜路、溶新路的整治、保洁工作。

#### （二）认真做好农村支部书记素质提升工程的宣传工作。

我镇以农村支部书记素质提升工程为切入点，按照“组织联建、村村（居、企、单位）联合、优势互补、资源共享、以城带乡、共同提高、协调发展”的思路，探索组建了“联合党总支”。根据市委提出的“五个基本”的要求，我镇积极

做好相关工作，并大力进行宣传工作，相关信息已在《当阳通讯》上刊发。

（三）顺利迎接xx市委副书记李亚隆对我镇的调研。

4月21日□xx市委副书记李亚隆来到我镇进行了以推进现代农业发展，转变经济增长方式的专题调研。市领导袁卫东、卢景、刘祖光等同志陪同调研，李亚隆实地视察了我镇新农村建设试点之后，在我镇大会议主持召开了座谈会。

（四）认真做好城乡低保清理监察工作。根据市有关文件精神，我镇认真组织人员对现有低保户进行了清查，目前，该项工作正在有序进行。

（五）扎实开展实有人口、实有房屋管理工作。为全面掌握我镇实有人口、实有房屋详细情况，推进社会管理工作创新，根据上级有关精神，我镇从本月开始，将对全镇范围内的实有人口、实有房屋进行全面核查、采集人口信息和房屋信息，该项工作将持续到10月份。

（六）认真做好计划生育相关工作。

一是开展“三查”活动，4月19日，我镇在全镇范围开展了“三查”；二是对全镇的独生子女进行了摸底上报。

**\*\*镇“四到位”扎实开展春季动物防疫**

一是领导到位。为加强对动物春防工作的领导，河溶镇成立了由分管农业的领导为组长，村支部书记、相关镇直单位负责人为成员的春防工作领导小组，负责对动物春防工作的指导、协调和督办，19个村也相应成立了工作专班，排出了工作时间表，制定了具体的工作方案，全镇形成齐抓共管，上下联动的工作机制。

二是宣传到位。河溶镇组织召开了全体机关干部、各村分管农业的同志及全体防疫员参加的动物春防工作专题会议，对全镇的春防工作进行了全面安排部署。各村分别召开了村组干部会及户长会，认真宣传贯彻动物春防工作会议精神。同时，镇通过标语、黑板报等方式进行广泛地宣传，全镇共刷写宣传标语200余条，使动物春防宣传工作做到了家喻户晓，人人皆知。

三是责任到位。镇要求春防工作要按照“三个100%”的要求防治到位，即：防治密度100%，三位一体的档案标识制度到户率100%，清栏消毒100%，做到不冒一湾，不漏一户，不掉一畜（禽）。为提高各村组干部和防疫员的工作积极性，切实将动物春防工作抓好抓实，河溶镇与19个村签定了春季动物防疫责任书，经济发展办与12名防疫员签定了防疫合同书，确保任务到村，责任到人，防疫到位。

四是效果到位。为了保证防疫效果，镇建立工作考核责任制，实行工作绩效与防疫员工资挂钩，规定全年工资按60%作为基础工资，40%作为考核工资，并明确分值。

## 月报工作汇报篇六

针对xx年出现的问题及现场环境特点，我认为\*\*年的工作重点有以下几个方面：

学习专业技术，尽量做到面面俱到，从土建、安装到电器仪表，努力使各自水平跟上项目发展，成为复合型人才。针对新进员工加强培训，制定完善的管理制度，使其能尽快的成长。组织培训学习，进行技术交流，提高认识，同时进步。

方案完成后要进行技术会审，通过开会形式讨论可行性，最后确定施工方案。避免和减少出现不应该犯的错误，而延误工期。

资料是工程交工过程中必不可少的部分，故在资料管理方面，须从源头抓起。做到来往文件必须登记，发出去的资料3天内没有回来的，及时跟催。

1、提高认识，强化技术、质量管理教育，进一步增强管理人员的责任心和责任意识。加强对技术、质量相关文件、管理制度的培训学习，要有计划、有考核，使管理人员了解相关制度、标准、文件；进一步加大精细化宣传、教育力度，使执行文件、制度变成大家的自觉行动，把各项工作落到实处。

2、强化精细化管理，划清职责。理顺流程，落实责任，提高执行力作用。

3、积极开展精细化管理预防活动。开展多种形式的质量复查活动，检查设备图纸、技术条件、工艺流程、设备安装规范等要求的正确性和完整性；组织技术人员学习、消化图纸和技术文件，检验时做到心中有数；将精细化管理工作规范化、程序化、制度化。

xx年的工作给了我们很多启示和教训□20xx年对于我们又是具有挑战性的一年，技术部全体员工一定会以项目管理为重点，抓质量、讲效率，全面推进各项工作的开展，为公司取得更大的辉煌尽绵薄之力！

## 月报工作汇报篇七

5月份忙碌的工作已经过去，现根据营销部门5月份的工作情况将部门工作：

首先在经营收入方面：

5月份共完成营收x元，其中客房完成营收x元，占计划的x%□平均出租率x%□平均房价x元；另外，餐饮完成营收收入x元，

占计划的x%;5月份客房任务超额完成，与去年同期相比，有所提高;但是较四月份的营收下降幅度也是比较大的;另外，在5月份餐饮收入也超额完成计划目标，主要是体现在宴会包桌收入的提高方面，占据了当月餐饮营收的很大比例;从以上经营收入汇总来年，与去年相比，今年同期都有所提高，尤其是客房收入方面，虽然较去年相比提高不大，但是在客源结构方面，散客所占的比重得到了很大的提高，也是符合酒店的市场定位的;另外，餐饮方面，此月份在营收方面虽然超额完成任务，但是在内部客源方面散客消费是呈下降趋势的，如何提高此类客源的消费应是下期工作的重点，关于酒店5月。

5月份的工作已经过去，在5月份的工作中存在着诸多不足之处，结合市场情况和xx年度全年营销计划，现将xx年6月份的工作从以下几个方面开展：

1. 部门工作方面：

xx市场销售方面：

xx营销活动方面：

本月主要对今年中秋节月饼市场进行考察，确定今年酒店销售方式；

以上是对营销部5月份和对6月份工作的计划；

市场竞争对手

5月份周边主要酒店客房情况统计：

宾馆xxxxx本月主要是以中石油会议为主；本月团队价格定的较高，未接旅游团队；

酒店xxxxx本月主要承接了市政府安排的医疗器械会议，房间

均按门市价销售；

此月前半月的出租率较高；下半月一直下降；

## 月报工作汇报篇八

x月内，公司工会将x月份工作总结汇报如下：

一、召开公司八届二次职工代表大会[x月x日，八届二次职代会在本部多功能厅召开，有92名职工代表参加，上海电建领导施申新、张心定，公司领导缪显杰、骆家聪、张耀庆、田刚、周进贤、汤定隆、张洪禄、何兆坤出席了会议，李苏同志主持会议。

大会听取了骆家聪经理所作的工作报告及对下半年工作计划的展望。张耀庆副经理作了《[xx]年上半年度劳动保护技措计划完成情况汇报》。人力资源部经理李继海作《公司员工手册（试行）》出版说明。

公司经理骆家聪还就职工代表提出的公司发展、企业管理、人才问题、关心职工等四个方面的问题，进行了认真的说明。大会还以无记名投票形式通过了对《[xx]年上半年度劳动保护技措计划完成情况汇报》的决议。

公司党委书记缪显杰在会上指出，今年是公司扩大施工规模的关键一年，全年要完成180万千瓦装机容量，确保完成4.5亿，力争完成5亿产值，面临困难很多，要振作精神，面对困难、克服困难，争取胜利。

上海电建党委副书记、工会主席张心定在讲话中指出：二公司在当前企业施工项目分散，人员流动大的情况下，坚持开好一年二次的职代会，非常难得，通过职工代表开展民主管理，是加快企业发展的有效途径。他强调二公司上半年的成绩来之不易，下半年的任务依然艰巨，广大职工为大家舍小

家，奋战在各个施工点上，十分难能可贵。希望大家团结一心，再接再厉，圆满完成下半年的各项任务，创造二公司工作的新业绩。

上海电建党委书记、董事长、总经理施申新最后作了重要讲话。他充分肯定了我公司上半年的工作，并通报上海电建上半年的工作情况和电力改革的最新情况，并对下半年的工作提了四个方面的希望和要求：一是要珍惜来之不易的企业发展的大好局面，抓住机遇，开拓市场，加大人才培养，要求大家做好个人工作总结报告，提升企业核心竞争力，打响二公司的品牌。二是要树立新观念创立新形象，打响第一炮，搞好外高桥三期建设，要通过科学管理，确保工程质量，提升企业形象，展示良好的精神面貌。三是要按照构建和谐社会的要 求，加强企业民主管理，全心全意依靠职工办企业是二公司的一个亮点，要继续加强民主建设。四是要“两不误两促进”，做好第二批先进性教育活动。

工会主席李苏同志希望到会的职工代表做好会议精神传达工作，团结广大职工共同努力，推进企业持续健康发展。

二、继续做好施工现场防暑降温慰问□x月x日，公司党委副书记、工会主席李苏与缪显杰书记等来到江苏常州和沙州项目现场，亲切慰问高温下坚持施工的广大一线职工，并深入职工宿舍看望新进青年大学生。公司领导要求项目进一步关心好现场职工和青年大学生，确保安全度夏。

三、关心慰问突发困难职工及家庭□x月x日，党委副书记、工会主席李苏听说住在公司宾阳路公房底楼几户职工家中在前几天“麦莎”台风暴雨中被淹的消息后，马上召集汽机、锅炉等基层工会干部一起赶往受灾职工家中进行慰问。李苏主席还来到一名已故职工的家中进行了慰问，其妻激动地热泪盈眶。李苏关切地对她说，二公司也是你的家，有什么困难尽管提出来，我们会尽力解决的□x月x日，李苏主席还冒着大雨，深夜驱车赶往江苏张家港，及时看望、慰问一名遭遇车

祸的项目干部，并委托一名工会专职干部留在现场开展安抚工作。

四、“安全挑刺”进入评比会诊阶段。经过公司工会汇集整理，此次“安全挑刺”活动共产生了51个“刺点”。公司工会将结合国电公司组织的安全生产月活动，召集职能部门负责人和专家对安全“刺点”进行按号入座的会诊，并明确责任，从公司、基层单位、班组的三级层面上，按照整治要求，对症下药，积极开展“拔刺”活动，以让“刺点”得到确实有效的整治。

五、漕泾项目对口竞赛第三阶段圆满达标[x月x日下午1点58分，公司承担安装的上海漕泾热电联供电厂项目#1燃机联合循环机组完成了168小时试运行，标志着国内第一批大容量9f级燃汽轮机成功移交商业运行。1#燃机168小时满负荷试运行的成功，是公司广大党员干部职工在上级公司正确领导下积极开展保持共产党员先进性教育的成果；是贯彻上海电建“奋战一百天，投产一百万”活动丰硕成果；是开展漕泾与望亭项目对口竞赛的积极成果；是漕泾工程公司广大干部职工敢打硬仗、善打硬仗、勇于进取、开拓创新、顽强拼搏的成果。下一步竞赛任务还十分艰巨，参赛职工将发扬连续作战的优良作风，确保#2机组安全、准点、优质地建成，以夺取漕泾工程全面胜利。

六、做好一线骨干慰问及困难职工帮困。时值中秋国庆及新生开学，公司工会关心在一线特别是外地施工的骨干及困难职工，在认真统计的基础上，月内起将做好170余位骨干和近50位困难职工的慰问和帮困，共计发生费用为56000余元，并将通过公司工会和基层工会两个组织层面来落实到户。

七、xx年职工子女中、高考龙虎榜奖励。月内，经上报统计，公司xx年职工子女中、高考龙虎榜已经揭晓，其中，高考龙虎榜前五名为职工刘骏、兀镇浩、朱坚、何远成、周波子女，分数分别为523、502、493、488、487；中考龙虎榜前五名为



职工何一飞、王文珍、吴江、吴则洪、张建良子女，分数分别为454、452.5、450、459、449；职工徐秀菊子女还直升大同中学。公司工会为此对每个上榜子女进行了500元的奖励。

八、参加华东工委“一强三优”女职工征文活动。月内，公司工会组织三名女工参加了由华东工委组织的“一强三优”女职工征文活动，其中，公司工会委员、本一工会主席顾莹的征文荣获上海电建选拔活动“一等奖”。

九、模范职工小家的推荐工作。经上级工会关心，鉴于机施分公司各方面的工作较为突出，被公司工会推荐为上海市模范职工小家，并进行了材料申报。

十、组织公司保龄球项目选拔比赛[x月x日，公司工会利用休息日，进行了保龄球项目选拔比赛，共有来自本部及基层单位的8位选手参加，既活跃了职工的业余文体生活，又为下月有限公司“银线杯”保龄球比赛打下了基础。

十一、“万胜卡”回收、登记及处理工作。去年公司举办了第四届企业文化节，为感谢和报答广大职工的支持和关心，公司向每一位员工发放了“第四届企业文化节纪念卡”（简称“万胜卡”）。但近期由于美亚集团的经营问题，该卡在一些规定的商店不能使用，从而给职工们带来了麻烦。为此，公司工会非常重视，进行了协调落实。目前，经过大量的工作，已经回收了600余张卡，并将尽快解决，以把这一广大职工关心的实事办好。

十二、华东工委劳动保护经验交流文章撰写。月内，按照上级工会的要求，公司工会组织人员完成了劳动保护经验交流文章的稿件撰写，并进行了相关图片资料的汇集和整理。

## 月报工作汇报篇九

各位：

为进一步增强工作的计划性，统筹公司的各项工作，经研究决定，自20xx年10月14日起，请销售部各位定期向董事办公室提交每周、每月工作计划和工作总结。现将有关工作要求如下：

#### 一、 范围及内容要求：

- 1、客户拜访的数量及质量。
- 2、本月销售产品分析。
- 3、本月销售总额，其中新、老客户情况分别加以说明。

二、提交时间每周六和每月上班第一个工作日。

三、方式：通过邮箱发送到办公xxxx处。

四、工作计划应重点突出、思路清晰，突出工作的计划性和科学性，针对性强，对于预计将会遇到的困难需要加以说明，寻求支持，工作总结应全面客观，准确翔实，重点在于结果，重要事项做详细说明，毋需汇报过程和具体工作，对于工作中的流程、方式或相应的资源不到位的可以提出改进。

20xx年10月12日

## 月报工作汇报篇十

王经理在晨会上又发了一顿火，自己也记不清是第几次发火了，员工们似乎也司空见惯了，熬过晨会这十几分钟，依然我行我素，仍然是有工作无效率的老样子。

王经理开始陷入深深的反思，产品是响当当的名牌产品，促销力度也大于竞品，人员配置也很合理，各项费用也很充足，

为什么终端就存在这么多问题呢?一定是执行力出了问题，没有执行力，再好的策略也是空谈!

怎样提高人员的执行力，改变终端长期以往的状况呢?

王经理开始调整管理思路。

## 一、人员没有执行力，先找管理者原因

王经理倍感惭愧，基础工作不扎实，哪来的工作效率呢?每天都是围着销量转，销量围着促销转，有工作无效率，忙到最后，基础不扎实，哪来的增量空间?到了年底，还是向公司哭诉市场的艰难，任务的艰巨，需要公司的大力支持。

要求员工有执行力，就必须先把自身的执行力树立起来，凡事就怕认真二字，只要自身比员工更认真的去对待每一件事情，员工就不敢不认真的去做事。

## 二、将合适的人用到合适的位置上

怎样去改变现状，加强执行力呢?王经理再三考虑之后，决定先从人员下手!

经过仔细的人员分析之后，王经理将业务人员分为类:一类善于攻，一类善于守，一类善于混。有的业务员善于谈客户，与客户打交道如鱼得水，不善于按拜访路线天天铺小店，那就让他去开发特通和团购，管理分销商和二批商，发挥他的长处;有的业务员就善于按着既定的路线拜访拿订单，走店比较仔细，那就让他去巩固开发的结果，每天进行门店的维护工作;有的业务人员成了老油条，没有什么突出的光点，大错误不犯，小错误不断，每天混日子，市场和业务都很熟，就是没有主动性，淘汰掉有点可惜，毕竟培养了很长时间，成为业务人员中的“鸡肋”!

善于攻的业务员打头阵，开发弱势渠道的新客户，挖掘特通和团购的潜力，善于守的业务员巩固开发结果，加强维护，提高服务，善于混的业务人员在充分激励的情况下，仍然没有动力，就适时进行淘汰。

一个新的业务组织架构图呈现在王经理脑海里，在新的竞争形式下，将合适的人用到合适的位置上显得尤为重要，只要人员的布局合理，执行力的要求才能达到事半功半的效果。

### 三、注重教给员工思路而不是方法

人员的重新布局完成了，王经理又想到了一个问题：为什么每天都那么累呢？总有解决不完的事情，有些事情很简单，稍动脑筋就能想出解决的办法，而业务人员却不愿意去多想，总是想到有事找领导。

在管理中存在这样的情况，有的领导什么都不会告诉你，只会要结果，有的领导却告诉的太多了，搞的下属凡事不敢私下结论，对领导的依赖性过强。王经理反思了一下，确实如此，每天晨会，只要有一个业务人员带头，其它业务就会随声附和，鸡毛蒜皮的小事也要提出来，让领导给予解决，如果能把领导当场问住，业务人员就会暗自窃喜，如果领导把所有的问题都给出答案，业务人员就养成了惰性，工作整天围着领导转，凡事都找领导解决，自己也不用动脑了，真正成了领导的千里眼、顺风耳。怎么办呢？王经理思考了半天，有了思路。

凡事不要急于给出答案，而是反问员工应该怎么办？对路的解决办法，充分肯定并授权执行，鼓励员工积极思考，不对路的解决办法，引导员工的思考方式，从思路上去纠正员工，一定要在最后一刻给予员工解决办法，既充分调动员工的潜能，又将事态尽在掌控中。

### 四、结果和过程同样重要

以前只注重结果了，没有重视过程，不重视过程也不会引起好的结果，王经理仔细想了想，确实如此，举两个简单的例子：

月底急销量。一到月底，就要为销量的达成而着急了，销量达成关系到每个员工的薪资，这时候就是拼命的压客户，压终端，客户压货多了就形成了窜货和砸价行为，门店压货多了要半个月的时间才能消耗尽，由此形成恶性循环。如果平时密切关注客户库存和网点开发情况，关注单店的生动化陈列和卖力情况，关注不同渠道的增长率情况而合理调配资源，关注业务的贡献率情况及日常工作表现，结果也不会那么糟糕！

应付公司报表管理工具。许多业务人员最烦的就是各种各样的报表，只要能把销量达成，什么都是次要的，有些报表甚至千篇一律，做个模版大家用，几笔改完就交差了，而管理者也没有认真的来看，完全成了走形式，很好的管理工具没有利用起来，也没有为市场工作做一些指导，反而成了累赘。如果认真的对待报表，通过月度不同的对比，还是有规律可循的，也能指导我们日常的工作，比如客户卡就能挖掘单店的订货规律，指导业务人员突破习惯性拜访，而改为重点拜访，重点客户重点服务，运用二八法则，20%的门店挖掘销量，80%的门店抓生动化陈列，渗透销量等等。

是呀，细节决定成败，基层的营销单位抓的就是细节和执行力，一个个细节的忽略导致了市场一片混乱的局面，大家都在忙，都没忙出什么结果。王经理决定专门成立一个督查小组，针对过程的各个细节进行全面的监督和考核，纳入月底薪资的奖罚当中，督查小组直接对经理负责，保证市场信息的随时沟通。

## 五、营造竞争气氛，激发员工斗志

要激发员工的斗志，必须打造一种内部竞争机制。

王经理充分利用了激励工具，打造出了内部竞争的气氛，制定了员工月度业绩记录卡，记录卡从销售达成、网点开发、品项达成、客情关系、月度增长率、销量同期比、渠道贡献率等综合指标，对员工进行客观评估，并按月进行评比，作为员工提升依据；会议室内设立员工业绩板，对员工进行月度销售排名，进行末位淘汰，设立销量达成警戒板，按日提醒员工的达成情况，设立月度销量状元、市场开拓状元，选拔优秀的员工并进行张榜，设立渠道主管岗位，连续三个月业绩排名第一的员工，评选为该渠道的主管，负责整个渠道的协调和管理，培养其小组领导能力，设立渠道之间的销售竞赛，设立小组奖励，调动渠道小组之间的竞争热情等等，通过一系列的内部竞争机制，调动全员参与热情，激发团队的活力，一改往日整个团队乏味和沉闷的气氛。

## 六、经常培训和总结

保持团队整体前进的步伐，就要经常性进行培训和工作总结，实现整个团队的思想统一，步调一致。

每个周六，王经理就把所有的业务人员组织到一起，进行培训和经验总结，培训采取互动的方式，一方面将搜集的各种培训资料进行共享，一方面将一周工作得失进行广泛发言，各抒己见，看着热火朝天的讨论场面，王经理喜上心头，从争论中，不但梳理出市场思路，也发现了一些有潜质的人员，成功的个案给了所有人员启发，失败的例子也增长了业务经验，同时，根据每周的培训经验总结，王经理也适时调整各项工作流程，与市场现状相匹配，以发挥出每个人员最大的主观能动性。

按照以上的思路实施了一段时间后，王经理发现整个团队的精神面貌一天天的好转起来，许多业务人员下班后仍奋斗在一线终端，大家都暗暗较劲，比业绩、比客情、比荣誉，销量也较以前有了大幅度的增长，门店的生动化陈列越来越规范，王经理的心情也一天天好转起来，要想将区域的业绩持

续有效的做起来，就要将执行力进行到底！

在过去的一个月里，在院领导、护士长的正确领导下，我认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论医学`教育网搜集整理和“三个代表”的重要思想。坚持“以病人为中心”的临床服务理念，发扬救死扶伤的革命人道主义精神，立足本职岗位，善于总结工作中的经验教训，踏踏实实做好医疗护理工作。在获得病员广泛好评的同时，也得到各级领导、护士长的认可。较好的完成了九月份的工作任务。

具体情况总结如下：

### 一、思想道德、政治品质方面

能够认真贯彻党的基本路线方针政策，通过报纸、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，积极主动认真的学习护士专业知识，工作态度端正，认真负责。在医疗实践过程中，严格遵守医德规范，规范操作。

### 二、专业知识、工作能力方面

我本着“把工作做的更好”这样一个目标，开拓创新意识，积极圆满的完成了以下本站本职工作：协助护士长做好病人护理工作。认真接待每一位病人，把每一位病人都当成自己的朋友医学教育网搜集整理，亲人，经常换位思考别人的苦处。遵守医学规章制度，牢记三基(基础理论、基本知识和基本技能)三严(严肃的态度、严格的要求、严密的方法)。

工作态度要端正，“医者父母心”，本人以千方百计解除病人的疾苦为己任。我希望所有的患者都能尽快的康复，于是每次当我见到病人时，我都利用有限的时间不遗余力的鼓励他们，耐心的帮他们了解疾病、建立战胜疾病的信心，当看到病人康复时，觉得是非常幸福的事情。

护理事业是一项崇高而神圣的事业，我为自己是社区护士队伍中的一员而自豪。在今后工作中，我将加倍努力，为人类的护理事业作出自己应有的贡献!在即将迎来的十月份，我会继续发扬我在过去的一个月中的精神，做好我自己的工作，急病人之所急，为病人负责，绝对不要发生因为我的原因而使病人的病情恶化，我对自己的工作要做到绝对负责，这才是一名救死扶伤的好护士应该做的最起码的工作。作为一名护士，我时刻的意识到我担子上的重任，我不会为医院抹黑，我只会来激励我更加努力的工作。在生活中我也是会严格要求自己，我相信我会做到!