

一个月保洁工作总结和计划(汇总9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。什么样的计划才是有效的呢？那么下面就给大家讲一讲计划书怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

一个月保洁工作总结和计划篇一

来到食品加工有限公司已经一个多星期了，我深信我是幸运的。很庆幸能够加入到一个团结和睦的团队，庆幸能够遇到对我们关怀备至的领导，庆幸拥有这么多亲切热情的同事，庆幸自己初来乍到就有机会参加这次活动，我切身感受到了团队精神带给我的自豪感和使命感。入职“x”虽然时间不长，但领导对工作的精益求精、同事间友好和谐的工作态度……这些都让我感觉到加入公司工作是正确的选择；能成为公司一员，我感到无比的自豪。我相信我的这种自豪感将会使我更有激情地投入到工作中去。

作为一名进入一个全新工作环境的新员工来说，尽管在前期面试准备中，已经对公司有了一些初步的了解，但进入公司的第一天，还是对周围的环境感到好奇和陌生。然而这种紧张情绪在公司领导、同事及企业文化的关怀、帮助和感染下很快就烟消云散了。为使我们这些新员工能尽早地适应工作环境，公司特地为我们新员工召开了欢迎大会。在会上，公司领导为我们讲述了公司创办史、未来发展规划及公司的市场战略定位、公司组织架构、人事制度、营销策略、业务发展及目标等等，还介绍我们认识了各部门负责人。我还了解到公司以其独特的管理之道为员工创造最佳的发展环境和发展空间，鼓励和帮助每位员工不断改革和创新、奖励挑战并超越自我的表现，激发员工个人与公司事业的共同发展，帮助我们尽快完成角色转换，很快融入到新环境中去。所有的

这些都让我深深地感受到公司人性化的管理。我想，正是因为这种人性化的管理，才使得每一个员工都能积极的投入到工作中去。

进公司的第二天，带领我们新员工参观食品工业园的建设。这次参观让我们对公司规模、定位有了一个全面的了解。

一进园区，首先被已经建成的综合办公楼所吸引，介绍说办公楼占地9000平方米，预计在今年7月份我们就能搬进去办公了，真让人兴奋。接着。又为我们一一指出了建设中的冷库、暂养厂房、车间、超市、公寓等基础设施建设。

通过实地参观，让我感触颇深。结合来公司这几天的工作、学习，下面将我自己的感想一下：

一个人的成功与否，取决于他的人生态度。凡是成功者，始终用最积极的思考、最乐观的精神来支配和控制自己的人生。通过对公司文件的学习，以及在工作中与xx的接触，让我印象颇深的是xx对金钱及荣誉的态度。对金钱及荣誉的态度能够反映出一个人的价值取向和人生追求，也彰显了一个人的精神境界。古人云：君子爱财，取之有道。其实，人生就是在挣钱花钱的过程中循环往复的，生活中的多少欢喜、多少忧愁都和金钱息息相关。然而，对于金钱没有正确心态的人，金钱往往会毁灭其一生。因而，我们在工作中要向xx学习，培养一种正确的金钱观和荣誉观，面对诱惑能坚持自己的底线，保持一颗冷静的心。

一个月工作总结10

来到公司已经有一个月时间了，一个月的工作，让我得到了成长，更让我收获了工作的喜悦，接下来我这一个月进行总结。

来到公司的时候，一切都感觉到是那么的的新鲜，一切豆干到

好奇，刚来到公司是是以一个局外人的角度去工作的，因为处在一个新的环境中难免有些不适应，因此对于这样的新环境我们就会感到有些拘束，还有对陌生的一丝担忧，在工作的时候能够很好的投入工作，有不熟也有害怕，更有紧张，这是刚刚来到公司是的感觉，但是随着时间的延长，慢慢的对公司的一些工作环境，对公司的事物，慢慢接受，不在像开始的时候，那么拘束，那么的感到不自在，因为已经开始融入到这个集体，把自己真正看做是公司里的一员了，在工作时的心态变化也是非常明显的，又陌生到适应，是个渐变的过程，一个月的时间已经完全让我们调整好了，经过实际的工作训练对待工作的态度，发生了变化了，也适应了工作。因为我们是新人，公司是全新的，工作是陌生的，更有很多陌生的同时，在这期间我们需要做的就是就是适应，熟悉环境让自己一颗挑动的心，能够快速的平静下来。

在这一个月里我们的主要任务就是学习工作，我们掌握的知识，技巧个方面都存在不足，又有么明显的缺憾，因此只有通过不断的去学习，去加强才能够获得成功，才能够取得胜利，学习培训的一些基础工作常识，熟练工作的内容，适应工作岗位，掌握工作方法，虽然在这些工程中我们都会得到公司的指导和帮助但是并不是每次都能够做到全方位的指导，有些地方需要我们去自己学习，去想一些有经验的人去请教，通过这样来解决自己的问题，提高自己的工作水平，不断的在工作中去努力去学习，因为我们只有努力多学，多问题才能欧股把工作做好，才能够更快速的在这个月打好基础，让以后的工作之路，走的更顺利。

我们刚来到企业很过时候做的事情都是笨手笨脚，因为我们并不熟练，因为我们还在磨合阶段，我们的经验不足，是明显的，新人和老人的差距从日常的工作就可以明显的看出来，无论是从工作的时间长短，还是工作的效率，或者工作的结果都是存在很大差距的，多需要我们慢慢赶超，不断的向前迈进，我们对工作的认知也存在很多的问题，掌握的知识也是明显不足的，都是需要及时补充的，只有不断的去增强，

去改进才能够有所成就。

虽然来到公司只有短短的一个月，但是却让我真正的融入到了公司，让我有了自己奋斗的目标方向，让我找到了栖身的港湾，是我可以去尽情的投入工作。

一个月保洁工作总结和计划篇二

1. 接听客户电话，与客户进行沟通，收发传真、邮件等。
 2. 和公司相关人员一起去库房盘点，制作盘点表。
 3. 开销售单和购货单，协助配送部进行发货的安排。
 4. 去库房协助发货，学习认识相关管子、管件的规格和型号。
 5. 收代收款和供应商进行对账。
 6. 和办公室人员一起进行办公室卫生的打扫和维护，协助库房人员对库房进行卫生打扫。
 7. 接待门市来访，与来访人员进行沟通，并做好登记。
1. 能够熟练的运用金蝶软件进行开销售单和购货单的工作。
 2. 能够熟练的运用金蝶软件进行会计凭证的制作和盘点表的制作。
 3. 对管子和管件的规格和型号有了进一步的认识和了解。
 4. 学习到了一些和客户进行沟通交流的技巧。

遇到的问题及怎么解决：

自己有时候面对一些问题时，没有想到自己能否独立处理，

还具有依赖思想。对于这个问题，需要在以后的事情中多锻炼自己，让自己多思考。

一个月保洁工作总结和计划篇三

不知不觉，进入公司工程技术部就职已经有一个月的时间了，在这段时间里最大的感觉是：和谐团结的氛围。xxx物业公司是一个与我的期望相当，甚至超越我期望的公司，公司有坚实深厚的根基也有蓬勃争辉的枝叶，立于其中，满是稳健勃发的气息。

入职以来，在部门领导和同事们热情的帮助之下，我很快就正式进入了自己的工作角色，承担起了自己对公司和对职位的责任，下面我将自己这一个月以来的主要工作具体内容向领导们做出汇报。

一、跟进xxx花园xx栋楼电梯的改造工作。xx花园部分电梯使用已近20年，由于能耗高，部件磨损、老化严重，导致电梯时常发生故障。为保证业主乘梯安全，公司于三月初对电梯进行改造。为把好改造质量关，部门安排我进行跟进，我每天都抽时间到现场进行检查，按照国家《电梯制造与安装安全规范》和合同约定进行监管，利用掌握的专业知识提出问题，并督促解决。

二、节能改造。加州城市花园和都会首站楼道公共照明用电量较高，部门安排我对两个项目的用电量进行核实、提出整改方案。为查明原因，我与管理处维修事务部人员一起对xxx城市花园14号楼、16号楼和xxx站2号栋逐层进行检查，统计用电灯具和设备，并对用电情况进行分析，查明了用电量高的原因，并提出节能改造措施。目前xx城市花园楼道照明已开始整改。xxxx楼道照明整改已启动。

三、品质检查。3月18日至21日，参加公司品质部组织的项目设备设施季度大检查，在检查中，坚持公司原则，体现公司

意志，对不符合公司要求的，实事求是的提出问题，并对存在的问题提出解决办法和整改措施，帮助项目规范设备设施管理。

总体上来说，第一个月的工作是充实而快乐的，同时在工作中也感受到公司的企业文化，逐渐熟悉了部门的工作流程。

工程部□XXXX

一个月保洁工作总结和计划篇四

初入时，看到一张张陌生的面孔，内心还是不免有些紧张，但经过几天短暂的相处后我发现大家都很好相处，并且工作都很认真，由于我目前的职位与上一份工作还是有一些相通之处，因此上手还是相对容易些，不过因为不同的工作模式，我需要学习的东西还有很多，由于__软件是自己曾经没有接触过的，所以在下班后也花了一定的时间进行了学习，确保自己在工作进度上不会出现严重落后，我以最快的速度让自己适应了的工作模式，因此在第一周后我的工作效率基本可以与同事齐平，但毕竟对于我来说，我还是一个新人，所以，我也没有停止学习。现将这一个月工作做如下总结：

一、主要工作

在进行业务调整后，目前我所做的工作是__，主要进行了以下的工作：

- 1、报表的整合
- 2、档案的分发与整理并匹配目标用户
- 3、项目需要及时与同事进行对接
- 4、完成上级安排的任务

二、自身存在的不足

- 1、在工作中还是有马虎的情况出现
- 2、对任务中出现的疑惑没有与上级领导进行及时的沟通
- 3、时间安排不是很合理

三、改正措施

- 1、认真学习领悟《__》，并作适当总结加深印象
- 2、培养自身的沟通意识，不清楚的地方要及时询问
- 3、将任务按照轻重缓急和完成的难易程度进行划分，确保高效率

因此在平时的工作中我打起十二分的精神，尽量减少工作中出现的失误，因为这也是不给别人添麻烦的一种体现，同时也是对的负责。在这一个月里，我也确实收获了很多，领导和同事的包容，在工作上对我的帮助，在此也要真诚地表示我的感谢，这也是我能够继续向前的主要动力，如今在适应的工作模式后，我也会尽自己最大努力为做出自己的贡献，尽自己的一份力。

在今后的工作中，我也会始终将的理念“__”牢记于心，不断鞭策自己，努力提高自身的工作能力，希望在这份工作上发光发热！

以上便是我入职一个月的工作总结与自身的感受，在接下来的工作中也会继续努力！

一个月保洁工作总结和计划篇五

我自xx年4月8日正式上岗至今已过去了足足一个月的时间，在过去的一个月里，我不断学习，不断成长，下面对这个一个月的工作进行初步总结：

一、万事开头难。从一开始就要有心，有心才能办好事。俗话说万事开头难，一切事情都要有个很好的开头，工作自然如此，在来公司之前我就已做好充分的心理准备，无论工作是怎样的我都要认真对待，细心完成。工作重，要不气不馁不抱怨，工作轻，要不骄不躁足耐心。只有好心态，才有工作的好心情，进而才有好效率。

二、谦虚使人进步。生活是个大讲台，许多东西都要虚心受教。在学校学做人，在社会学做事。生活处处有学习。工作自然也是如此，刚来时，我被指派跟着阿姨尝试、学习。在此期间，我越来越懂得谦逊，谦虚使人进步，骄傲使人落后。世界之大，有许多东西是我所不知道的，我只有谦逊，不断学习，不断充实自己，才能有一个更好的自己。

三、众人拾柴火焰高。一定要与人合作，才能快速高效。自古就有圣人言：众人拾柴火焰高。在工作中，与人合作必不可少，不仅要能合作，还要会合作。在生产部呆的这一个月让我充分认识到了这一点。无论是大家一起倒花还是好几个人一起换盆，我们自然而然会分工合作，几人搬，几人装，几人跟车，合作无间，效率自然高。

四、责任重于泰山。一定要有责任心，事情才能做到位。

爱因斯坦说过：对一个人来说，所期望的不是别的，而仅仅是他能全力以赴和献身于一种美好事业。而一个人要对一件事全力以赴，那他必须要有责任心，心中有责，做事才能负责，才能竭尽全力。而只要做事者竭尽全力，再难的事情也有解决的办法，世上无难事只怕有心人嘛。在我看来生产部

是公司的源头，更要做好，管窖人员更要有责任感，才能更好的为公司为自己创造利益。

综上所述，我对接下来的工作做一个初步规划：

首先，我将每天以一个好心态来面对我的工作。将生活情绪撤离工作，不能让私人情绪影响工作。其次，在学习生活中，不骄傲不自满，随时学习，随时充实自己。以一个谦逊的自己面对以后的工作学习。再次，我要做到更好的与人合作，无论是生产部还是行政部都少不了分工合作，在合作中与人形成更好的合作默契，追求更高的效率。最后，在任何时候，做任何事，都要全力以赴，认真负责。无论是谁交代的任务、工作，不接则已，接了就要全心全责。以整个心去做事，才能做得更好更优秀。

以上就是我对自己一个月来的工作所做的心得总结，在以后的工作中，我一定还会学到更多的东西，会有更多的心得与感悟，我一定会好好工作，已公司工作为首要，鞠躬尽瘁。

一个月保洁工作总结和计划篇六

自10月21日入职以来，我在公司工作已经有一个月了，在过去的一个月里，我不断学习，不断成长，下面对这一个月的工作进行初步总结：

一、自我定位

了解一个公司的文化背景可以让自我更快的融入到这个集体中去，从而找到自己的工作定位。这一个多月，我认真，虚心地学习cad设计制图，对这个岗位有了更深的认识[]cad制图需要不断地实践，在实践的过程中慢慢地提升能力和见识。在学习的过程中我也找到自己的定位，就是要做好每一份的设计图，不断地积累经验。

二、工作方式

融入一个集体就是成为这个集体的一部分，这样才能真正上了解到自己在这个集体中的角色。只有对自己的工作适应于这个集体的工作方式，这样才能更加高效率的完成自己的任务。公司才用不加班的方式，个人是赞同的。因为这样我们才能提高自己的工作效率，在上班时间内完成任务，做到劳逸结合。此外，我觉得工作上还需要有恒心和责任心。恒心是持之以恒的做下去的动力，责任心是对事情负责的一种表现。兢兢业业的去做好每一件事，总会收获不一样的结果。

三、工作细节和虚心受教

在这一个月的工作中，我会遇到大大小小的问题，请教了公司的同事，他们都会耐心的教导我，使我顺利地完成了各项任务。我深知细节决定成败，只有在工作中留意自己的工作细节才能知道问题在哪里。一个细节往往可以看出这个工作是否算是完成了，也可以看出自我的不足之处到底还有那些。知道自己的不足就应该去虚心请教他人，在受教中要学会总结为什么会这样?以后该怎么做?自己也要学会自我查错，不能再让同样的错误在发生。

在接下来的每一天里，希望自己有一些变化，对于自己的能力要慢慢的提升上去。每天以一种积极的态度去面对自己的工作上的问题。不断地进步，好好努力的工作。

一个月保洁工作总结和计划篇七

今年，我接手初一新生的班主任工作。根据初一学生特点，采取了以下一些具体作法，在此与大家共勉：

初一，由于学生分别来自不同的学校，彼此之间很多是互不相识的。在初一新生中常出现这样的现象：下课了，他们总受找各自的小学同学在一起玩。因此，要组建一个良好的班

集体，如何培养学生的集体意识，让学生树立强烈的集体荣誉感，我认为是初一新生班级管理的头等大事，在我班，我采取了以下方法：

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，有的学生说我只有一个；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。

一个优秀的班集体，班干部是至关重要的，他们是班级管理的核心。而对于初一学生来说，他们在小学虽然有些同学担任过班干部，但由于年龄小，很多事情是老师“越俎代庖”。因此，要注重班干部的培养，形成班级的灵魂，我主要从以下几方面着手：

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，以及班级管理中存在的问题，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。

一个良好的班集体，师生关系必定是融洽的。要达到和谐的师生关系，班主任应放下“唯师为尊”的架子，平等地对待班上每一个学生、尊重每一个学生、热爱每一个学生。有位哲人曾说过，“没有爱就没有教育。”一切良好的教育都是在爱的滋润下进行的。学生们都渴望得到老师的喜爱，都渴望与老师心与心的沟通，都渴望得到老师情感的慰藉。而由于老师的“权威性”，尤其是班主任，许多学生不敢走近老师，不敢对老师敞开心扉。因此，和谐的师生关系的建立主动权在我们班主任手中，为了让学生们走近我，我总是尽可能地挤出空闲时间创造与学生接触的条件，例如，课间10分钟，我尽可能地与他们在一起说说笑笑。在班集体开展的各种活动中，我平等地与他们讨论方案，我悄然地融入他们之

中。例如在举行的校运会上，我与学生一齐呐喊，一齐欢呼，比赛的间隙时间，与他们开开玩笑，拉拉家常。学生赛跑完这后，腿很疼，我用双手轻轻为们(她)揉揉；学生由于比赛成绩不理想哭了，我会轻轻地拥着他(她)，用语言安慰她；学生比赛受伤了，我会关切地察看她(她)的伤情，为他(她)搽上药。我用语言，用行动体现我爱他们，我喜欢他们，也赢得了学生的`尊重的与喜爱。在我布置的周记《初中生活的感受》、《老师，我想对你说……》中，许多学生写着“我们的班主任是一位年轻、温柔、和蔼、幽默的老师，与她沟通很容易，她是我们喜爱的好老师。”

学生的喜爱更促使我更加努力工作，将师爱洒向全班每一位学生，尤其是成绩差的，成绩差的学生往往自卑感很强，在他们心里，认为成绩差老师就不会喜欢他们。为了改变这种状况，空闲时间，我经常找这些同学谈心，用柔和委婉的语言、真诚恳切的语调，通过娓娓的讲述向学生传递我对他(她)的关爱。这种“润物细无声”的语言最能沁人心脾，最能打动学生。例如，如果他们犯了错误，被科任老师叫到办公室批评，我总是默默地站在旁边，陪着他们。然后，对他说：“我很难过，今天被科任老师批评了，因为你犯了错误，就是我这个当班主任的没有尽到教育的责任，今后一定改正好吗，给我留一点面子好吗？”这种“和风细雨”的语言往往比你怒气冲冲将他(她)责骂、训斥一通要好得多，学生也更容易改正缺点、错误，也会从心底里喜欢你，也更会促使他进步。我班学生郑地就是典型的例子。开学之初，上课讲话，抄作业与班干部顶撞等等，通过这样的方式，现在他的这些缺点都基本上改正了，他在周记中写道：“老师，我犯了错误，我想的就是大不了你象我的小学老师一样骂我一通，无所谓。而你却那么关切地与我谈心，与我一起分担批评，我真谢谢你，我一定改正我的缺点，做一个好学生。”

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。

一个月保洁工作总结和计划篇八

十月中旬，闵行区安排的四校联考机制由于种种原因突然中断运行。这时，离期中考试还剩十几天的时间，真可谓时间紧、任务重。经研究，教导处做了三重准备。第一，尽量联系原四校联考的学校争取维持原有的联考机制；第二，相信和依靠本校老师的教学水平和教学积极性，有效组织本校教师交叉命题；第三，高三年级引进七宝中学（市重点）的全套试卷，高一、高二准备引进华东师范大学某附属中学（区重点）的全套试卷。在本校教师交叉命题中，教导处提出了

从命题、双向细目表、考试、阅卷、试卷分析到质量分析全套的规范要求。全校教师积极支持并认真执行，使期中考试顺利进行，考后的各项工作有条不紊地展开，目前即将进入质量分析阶段。

从十月中旬开始，校长室就要求编制教导处20xx年的预算要求限时完成。教导处涉及的部门多、人员多、项目多（三多），所以编制预算工作很繁重，加上校长室要求时间很紧。经研究，决定通过教研组发动全体教师参与编制预算。让人人关心预算，人人参与预算。各教研组长十分认真负责，广泛征求教师意见，逐项填写相关项目。尤其是数学教研组设计了详细有效的项目表格，教导处立刻向各教研组推广，极大地加快了各组编制预算的速度，终于在11月4日基本完成了整个教导处的预算编制工作。

根据师生的强烈要求，根据有效性原则，对开学两个月的拓展型、研究型作必要的调整和增设。对无效的拓展型课程坚决予以取消，对内容过于单薄的课程扩大和增厚内容，对相关的指导教师作必要的调整。目前，已经增设《古典诗词的鉴赏与写作》（朱明）、《摄影和相片处理》（张忠平）、《健美操》（郝彩丽）、《象棋》（朱顺波）、《协和高中电声乐队》（王晶）。准备开设的有《排球》、《电吉他》等。

《自然分材教学法》是根据学生的学力进行分材教学的较好地教学方式。《自然分材教学法》的一些做法符合快乐学习的原则，对于教学质量的提高的效果是显而易见的，也是被实践证明了的，在我校也已经有三年的试点实践，完全应该在我校的课堂教学中予以实践和推广。然而，从上学期开始，该项实践研究在我校有被边缘化的趋势。所以，经研究决定在高一年级开展这项研究工作，充实参与人员，加强实践研究的领导。目前正式成立《自然分材教学法》实践小组。成员是：组长：杨迪（物理）；指导老师：刘耀明博士；组员：邱睿（英语）、邓金华（数学）、曾圆（语文）（本人要求

不要宣布)。

在校长室的指导下，教导处与体育教研组、校团委同心协力，共同筹备体育节。目前，各项工作准备就绪。11月7日的开幕式的流程、广播操比赛、主持人的串讲等都经过了彩排。各项比赛的裁判员通知到人，教师们乐意接受，任务明确。

不少时间以来，许多老师和学生对每天的广播操的质量议论纷纷。甚至听到“这学校连个广播操都抓不好，还指望什么？”的牢骚话。教导处提出了狠抓广播操质量的议题，经行政会议通过，在德育处、校团委、体育教研组的大力支持下，从整队、跑步进场、班主任的站位、广播操的动作到跑步退场，经过连续两周的整顿，情况大有好转。得到许多师生的好评。“这样做广播操还像个样子。”有的老师这样说。

在校长室的指导下，继优质教案评选之后开展了优质课的评选工作。从十月中旬开始，连续对六位教师进行听课、评课。反复比较，认真考量，最终评选出一等奖一名数学老师单子宇；二等奖两名英语老师邱睿、语文老师曾圆；三等奖三名物理老师杨迪、政治老师王静、语文老师闭月青。在此基础上，十月下旬将这六位老师的教案向全校展示。希望得到教师们的关注，进而能向这些获奖老师学习。

十月中旬，接闵行区教育局督导室关于实验教学及实验室管理自查的通知。与理科综合教研组和实验室殷老师一起从清查实验室现有仪器设备开始，检查实验教学开展情况、实验设备使用情况、实验耗材的损耗情况逐项进行调研，填写相关表格。经过整整两周认真工作，基本完成实验教学和实验室管理的自查工作。

为了学校正规化建设，对学校以往的教学常规条例进行了清理，重新制定了《上海协和双语高级中学加强教学常规的暂行规定》。《规定》从可操作性出发，以简单明了的条款对基本的教学常规作了规定。

为了将上海协和双语高级中学加强教学常规的暂行规定》（征求意见稿）落到实处，制定了《上海协和双语高级中学教学常规的考核细则》（征求意见稿）。准备在期中考试以后，报请行政会议讨论修改通过后执行。

一个月，十件事。加上正常的高三教育、教学工作，任务确实是繁重的。尽管还有许多待改进之处，但是，疲惫之余，仍然感到欣慰，一个月来没有辜负校长室的信任。教导处在接下来的日子里，任重道远，一定继续努力工作，去其他部门一起为学校的正规化建设，为提高学校的教学质量同心协力、齐抓共管。我们相信，在校长室的领导下，上海协和双语高级中学前程会更加辉煌！

一个月保洁工作总结和计划篇九

20xx年3月28日入职昆明xxxx以来，已经一个月了，一个月期间销售业绩方面虽然不明显，但是工作方面的收获很多，这与领导与同事们的帮助是分不开的。

入职昆明xxxx的一个多月时间里，生活紧张，但又有秩序。刚进入公司，一切都是陌生而又崭新的，所有的事物都要重新去认识和了解；信心来自了解，要了解电工和照明这个行业，了解公司，了解产品；朗能产品柏睿系列的面世使到产品的优势也显而易见的，这样的平台，就看自己怎么去发挥。人生本来就是一个不断成长的过程，也许在创业这条路上的艰难险阻使得我必须暂时考虑决定和谁在一起成长！很荣幸能加入公司，在领导和同事以及客户的帮助中能够成长；很感谢领导无私的传授他们的经验给我，他们是我最好的老师，通过学习他们的经验和知识，可以大幅度的减少自己犯错和缩短摸索时间；在这样一个积极向上的平台上，自己这样一个新手，一定要多学，多看，多做事！

这一个多月，公司没有对我做任何的要求，自己自由发挥，自己去展现自己的才能，刚刚进公司的前几天，同事小郑带

我一起去拜访客户，使我摸索和感悟了整个销售流程，现在的我基本上可以从寻找客户、面见客户、与客户交流。每一步骤，每一环节，每一事项，都能尽可能地进行分析，几天过后，我就和小郑开始独立去拓展周边业务，自己本来就是耐不住寂寞的人，喜欢与人打交道，喜欢社交；看大家从不认识到认识，最后成为朋友；看着一个一个客户就被自己这样一点一点挖掘出来，直到做成生意，很享受这样一个过程，很喜欢挑战。虽然经验和阅历有限，但我一直坚持用心去做好每件事情！因为成功的销售人员都是敢于坚持自己的目标的人。

在这一个多月工作中成绩还是有少许的，相继开发了昆明红聚市场永聚照明店，西南建材城万家灯饰店，景洪孟腊店以及大理佳利三创建材店等经销商，接下来昆明所有的县城有待于渠道开拓，以及完善和着手家装公司的合作，大商汇仍有待开发一两家分销，还有华洋家具广场等，接下来今后的工作任重而道远，我将努力提高自身素质，克服不足，朝着以下几个方向努力：

销售的第一产品是销售员自我；成功的销售员总是能与客户有许多共识，这与自己本身的见识和知识分不开。有多大的见识和胆识，才有多大的格局。这方面自己还很欠缺，必须不断的学习，这就是一个不断的自我总结和积累的过程。自己要有目的的去学习，不断的充实自己！

业务员的诱惑有很多，刚进公司就犯了严重的错误，为了个人增收，利用公司给我的资源跑其他公司的产品，承蒙公司领导刘总的大度包容才既往不咎，给予我改过从新的机会，人要想在行业中有沉淀，就必须热爱自己所在的行业工作，必须诚实守信并奉行职业道德，所以在以后的工作中坚持对公司、对客户、对自己的责任感，积极、热情、认真地对待每一天！做到责任和职业道德。

现在我工作中的市场的把握能力以及分析能力等等都还是显

得稚嫩和欠缺，所以这些都需要我在日后的工作中不断总结，不断的完善，不断加强。现在自己对于销售的认识也只是表面，对于市场的把握能力更是无从谈起，所以我必须比别人付出更多的艰辛和毅力才能不断完善自我。

人品永远是第一位的，而人品的第一要素就是诚信，小胜凭智，大胜靠德，认真做事，诚信做人。

其实业务工作就是一种态度。最大限度的维护双方的利益，有的时候必须站在零售商的角度去看待问题。只有在以上几个方面好好加以体会和把握，才能在自己的销售生涯走地更好、更远。趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的精神和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且能够快速地与公司共同成长！

我认为业务绝对不是“无业可务” 而是：“业精于勤于实于务”