

# 最新社工二月份工作总结报告 财务二月份工作总结报告优秀

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 最新社工二月份工作总结报告 财务二月份工作总结报告优秀篇一

，过去的一年里，财务部人员结构有较大的调整，基本上都是新人、新岗位，感到自己的担子重了，压力大了，在领导正确引导和各部门的大力支持下，凭着责任心和敬业精神，我扎扎实实地开展完成了各项工作，下面，我就20xx年度各方面的工作情况作简单的总结和汇报。

一、执行财务管理规范化。通过对财务管理细则的学习、讨论，把各项条款逐一与实际业务联系在一起，找问题找漏洞，并反复消化、严格把关。在出纳环节中，坚持原则、不讲人情，把一些不合理的借款和费用报销拒之门外，严格执行财务人员应遵守的职业道德，在凭证审核环节中，认真审核每一张凭证，不把问题带到下个环节。

二、认真落实固定资产录入。依照检查标准按时、认真、客观公正地对各处室彻底地进行了清查，在资产清查中存在的问题，及时向有关部门负责人进行了反馈；以物对账、以账查物，查清资产来源、去向和管理情况，并登记资产的完好程度，做到见物就点，是账就清，不重不漏，对有账无物、有物无账的资产分别登记，汇总分类。

三、协助配合外审工作。为了更好的与部门沟通，在完成本职工作的同时，我积极配合顺利完成了x年工作，为随后x年

审做好了铺垫。为了配合x部门的录入费用，及时、准确地编制会计凭证并做好凭证传递、汇总工作，以便更好地核算医院的盈亏，为医院完成年度计划提供依据。

四、加强对日常工作内容的管理。

2、完成20xx年度医院所得税的汇缴工作

4、根据医院管理要求，进行成本测算，并编报相关报表及分析材料

5、按时并准确填报各类对外统计月报表

6、积极办理其他各项涉税事务

7、进一步加强了财务工作内容安全性的管理

8、进一步加强了会计基础工作的建设力

针对当前的经济环境，积极推动医院内控管理工作，加强内部审计工作□20xx年工作重点：积极推进内控制度建设；积极开展以经济责任、基建及设备引进等为审计对象的内部专项审计工作。

## **最新社工二月份工作总结报告 财务二月份工作总结报告优秀篇二**

随着气温的逐渐降低，伴着时间老人匆忙的步伐，十二月份的教育教学工作又结束了。这个月对于我校来说也是充实而忙碌的，年终岁尾，我们用扎实的工作态度让青年教师再度提升，让我们的教育教学再添新果。围绕着两项工作，我进行一下小结。

1、采取至下而上的工作思路，首先在教师中开展我的复习经

验与困惑的自主研讨活动，利用周三，布置研究任务，教师积极动脑，整理自己的已有经验，明确自己复习中的困惑。然后在教研活动中把各教研组的教师意见及建议进行有效的反馈。大家各抒己见，从不同的角度，不同的内容，不同的侧面进行了交流。我们听到王雪老师的复习方法谈，崔波老师的扎实训练的做法，听到了代杨洋老师、刘秀颖老师组内研讨后对数学教学的困惑，范艳、杨娜老师低年级学生复习时应注重什么，盛丽霞老师的知识梳理与怎样抓训练点，周耘耘、褚虹老师阅读训练点怎样落实，每一点经验都是那么的宝贵，每一个疑惑都凝聚着我们教师的精心思考。讨论结束后，语文教导主任、数学教导主任分别作了解疑，对复习的方法及复习方向进行了指导。最后副校长进行了及时的补充，校长作了精辟的总结，并提出了研究的目标。切实可行的活动让教师豁然开朗。

2、利用课堂教学研究，查找复习中的问题，做好深度思考。交流与学习，指导与反馈让我们明确了方向。结合大家提出的要求，中旬，我们在区研训的基础上开展了复习课拉练活动。活动中，我们采取教研组研究备课，个人自主备课等多种方式，充分做好准备。12月15日，两位青年教师亮相展示，一节是代杨洋老师的数学复习课，一节是褚虹老师的语文阅读复习课。两位老师采取提炼规律掌握方法扎实训练拓展学习的教学思路，为全体教师的教学提供了范例。

3、深度思考，让复习更有效。复习课堂教学结束后，我们组织了教师的全员诊评，在明确了方向的基础上，查找不足，以求复习课的有效。教师们通过讨论，认为阅读教学中学生对词语的理解掌握不够，数学教学中引发学生自主总结与提炼的意识不够，为了避免复习时的耗时低效，学生无趣的现象发生，经过深入研究，我们在下旬进行了课堂教学的二度展示。针对问题由刘秀颖老师、周耘耘老师再次上课，解决了我们的教学难题。

复习课的研究让教师的教学更加明朗，他不但为复习研究而

做，也为我们后续的教学研究提出了研究的重点，落实的中心，训练的重任。

#### 4、减负增效，提高复习的效果。

在大力开展研究的基础上，我们发动全体教师结合一学期的教材内容，进行了有效的梳理，做到复习心中有数，训练心中有点，练习心中有标，测试目的明确。全体任课教师结合教材内容，作了详细的复习知识点的梳理和清晰的复习计划。月末，学校针对情况，对学生的语文知识基础和数学能力进行了单项检测，整体效果良好。可见，复习的有效性在于我们把好复习的舵，扬起规律的帆，就能收到事半功倍的效果。

1、基本功训练不放松。虽然临近期末，但是，依据计划，我们继续开展基本功自主练的方式，进行有效的培养。青年教师自觉性强，坚持按学校规定的内容完成训练任务，检查中呈现出了良好的效果。

2、一人一品练有成效。历经了海北之星大赛，我们青年教师再次认识到自己的品不够味，所以大家暗自较劲，努力训练。经过了解，我知道了大家不但请师傅教，还能够利用业余时间进行自主训练，相信再下一次的检查中会呈现出更精彩的效果。

3、朗读写字测激发了动力。十二月初，按照计划，我们对青年教师的朗读进行了比赛。这次的朗读，我们看到了青年教师的准备细心，看到了精彩课件，听到了大家动情的朗读，准确的发音，看到了大家的进步。月末，我们对一学期的写字训练进行了测试。三笔字同时进行。比赛后，我们评委进行了打分，青年教师的进步大家是有目共睹的。鼓励，激励，勉励，都化作青年教师的动了，他们充满信心，不断走向成功。

4、课堂教学再亮风采。青年教师是我校课堂教学的生力军。

在期末复习中，我们再度看到青年教师的风采。褚虹老师、周耘耘老师的语文课，刘秀颖老师、代杨洋老师的数学课，让教师叫好，让孩子们受益。在期末家长开放日活动中，我们不但看到了老教师的风姿，也看到了我们所有主科青年教师的课堂教学展示，从家长喜悦的笑容中，我们已得到了满意的答案。

在磨练中成长起来的海北青年教师将不断进取，在新的一年里会再创佳绩，再创辉煌。

诚然，效果是可喜得，但我们也从中发现了问题。反思中我们认为，研究的意识还要浓烈些，不把工作当负担，要把研究当乐趣，才能有最佳的研究效果。青年教师在按部就班的发展，但个性的发挥，创造性的发展，个人亮点不够明显，这需要我们不拘泥于学校的整体培养，还要自主提高，做一个有个性特长的教师。

希望在今后的工作中要发扬优点，摒弃不足。为孩子们创造一片崭新的教育空间，为自己的明天涂上一抹灿烂的霞光。

## **最新社工二月份工作总结报告 财务二月份工作总结报告优秀篇三**

活动地点：3#，宝丰商城及周边地区，学校内商业街

参加人员：嘉宾，校学生会外联部上届及本届部长，曲乐铤、田征；会员等。

参加人数：120人次

### **1 活动背景：**

外联，也就是拉赞助，作为学生社会实践活动的重要组成部分，确实锻炼了大批的在校学生。然而只有很少部分外联部

的干事才能真正的参与其中，大部分的新生没有机会接触到外联拉赞助。本学会认识到这里点，为了锻炼会员的动手能力、沟通交流能力、人际交往能力、实践能力等，社团组织此次活动。同时邀请到校学生会两届外联部部长，分两次，为我们的会员讲解与人沟通的技巧、谈判的技巧，如何拉赞助。同时此次拉赞助活动在锻炼会员的同时，也利于社团挖掘人才，激发潜能，为社团更好的发展打下基础。

## 2 活动过程

10月25日。早八点会员在3#207集合，同时嘉宾外联部部长曲乐铤应邀参加。首先嘉宾为我们讲述作为校外联的部长他自己怎么看待拉赞助的，然后讲述如何拉赞助，还进行生动的现场演示，与我们的会员互动，用模拟的现场讲述简单的拉赞助的过程。接着嘉宾就他自己与我们分享他拉赞助的得到的锻炼，告诉我们为什么拉赞助能够锻炼能力。最后是精彩的会员提问时间，这段时间会员就一些细节提问了嘉宾。九点我们的短暂培训结束，所有在场人员以热烈的掌声感谢嘉宾的到来。

九点半，参加实地活动人员在分完小组后准时出去。共分为8组，每组4—5人，分别在宝丰及宝丰周围、学校内商业街展开实践，中午11在a餐前准时集合完毕。

10月26日。本次邀请到上届校学生会外联部部长田征为会员分享他在外联的经历。讲述如何加入外联部，如何在外联的扎实的工作一直到取得成绩，同时讲述他担任部长期间的收获。接着就是会员提问时间。最后嘉宾就我们会员的提问为我们分析山东科技大学的学生活动的发展，社团的发展，以及为东方领导学会的更加长远发展提供建议。上午九点会员再次外出拉赞助。

外联，也就是拉赞助，作为学生社会实践活动的重要组成部分，确实锻炼了大批的在校学生。然而只有很少部分外联部

的干事才能真正的参与其中，大部分的新生没有机会接触到外联拉赞助。本学会认识到这里点，为了锻炼会员的动手能力、沟通交流能力、人际交往能力、实践能力等，社团组织此次活动。同时邀请到校学生会两届外联部部长，分两次，为我们的会员讲解与人沟通的技巧、谈判的技巧，如何拉赞助。同时此次拉赞助活动在锻炼会员的同时，也利于社团挖掘人才，激发潜能，为社团更好的发展打下基础。

10月28日。下午2点半在3#207，参加实地拉赞助的会员与会长进行沟通交流，分享收获与心得。同时共同讨论学会运行一段时间以来，出现什么问题，面对那些新的状况，会员希望能够在学会里得到什么东西，如何才能更好的发展社团，如何才能更大面上锻炼会员，如何让更好的输出与吸收社团文化。

### 3 总述

东方领导智慧研究学会本次活动的目的，就是让积极的会员真正的得到锻炼，让会员接触学校的积极的学生分子，让他们在拉赞助的时候学会沟通、学会交流、学会实践，把他们进入山东科技大学的潜在热情激发出来。

所有参加活动的会员在交流的时候都感触“原来拉赞助是件这么不容易的事情。”都表示此次活动是他们进入山东科技大学以来参加的最能够锻炼人的活动。

同时此次活动吸引了数名非本社团人员参与，校学生会外联部干事，文法学院学生会干事，校社团联合会督导工作人员等。

## **最新社工二月份工作总结报告 财务二月份工作总结报告优秀篇四**

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一个月份，回顾这一羽的工作历程，作为企业的每一名员工，我们深深感到某某企业之蓬勃发展的热气，某某人之拼搏的精神。

某某是销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的帮助下，某某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自己身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自己的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自己。在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。经过这段时间的磨练，某某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自己的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某某年与某某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某某同志积极配合某某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为月份的销售高潮奠定了基础。最后以某某个月完成合同额某某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某某同志从中得到了不少专业知识，使自己各方面都有所提高。

月下旬，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，同志担任销售内业及会计两种职务。面对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，某某同志立刻进入角色并且娴熟的完成了自己的本职工作。由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自己的工作经验，及时找出弊端并及



早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，而且一期余房也一并售罄，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。

这一个月是有意义的、有价值的、有收获的。公司在每一名员工的努力下，在新的一年中将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

x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x月x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。

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。

## **最新社工二月份工作总结报告 财务二月份工作总结报告优秀篇五**

在凛冽的寒风中，十二月份的工作总结已告一段落。时间飞逝，这一学期的工作也已经接近尾声。十二月，一个寒冷萧瑟的季节，但我部各个干部干事秉持着认真负责的态度，积极完成好各项工作。十二月份的我们，在上一个月的基础上又有了提高，我们顺利完成了十二月份的各项计划，就此，我们对十二月份的工作总结如下。

一、不定期的抽查可以提高学生的出勤率。

二、不定时间的抽查能够真正了解到各个班的真实情况，能够避免各班学生的一种投机心理。

三、进行三次抽查的过程中，保证每个班都能查到。从而从另一方面提高了一种公平性。

总而言之，一周进行三次抽查有利于提高学习氛围，保证出勤率。从十二月份的查课记录来看，查课达到的效果还不错。

晚归，也实行每周三次的方法。晚归为日常工作中的重点。我部非常重视这项工作，鉴于天气原因，同学们有的睡得挺早的。考虑到这个问题，我部将查晚归时间提早十分钟，部门干事认真负责的去完成好了这项工作。

第一，晚归关系到安全问题，特别是君子兰宿舍。

第二，晚归造成的影响不好，首先会打扰到他人休息，其次容易出事。所以每周查三次晚归是有必要的。从十二月份的查晚归情况来看效果很好。

对于三大考核，我部始终以公平公正的态度去完成这项工作。群众评议为我部的一个特色工作。十二月份的群众评议也顺利完成，我部根据同学们所反映的情况如实上报，这样有利于学生会干部各个成员，加大对自己的认识，从而不断完善自己，提高工作能力和效率。

根据我系的特色，办公室、学习部、勤工助学部联合举办了军事理论竞答赛。作为一项院级活动，工作不点繁冗复杂，部门干事以不急不躁的心情去面对这项工作。在完成初选后，决赛更显重要性。在全系学生会干部共同努力下。决赛也顺利完成了。

在决赛过程中，我部主要负责收发答题卡和计分部分。计分是一项细心活，同时还需要一种公平的心。在最后的决赛环节，我们以答一题看一题的原则，完全曝光式的方法来保证活动的公平性。在两个小时的激烈角逐后，诞生的冠军。通过这项活动。加强了我部与其它部门的合作，提高了干事的部分能力。此外，军事理论竞答赛，这一活动提高了同学们的基本军事理论知识，让同学们在快乐中学习。

## 最新社工二月份工作总结报告 财务二月份工作总结报告优秀篇六

1. 围绕教学管理年这一核心目标，继续深化常规管理。
2. 对照各科教学计划、教学进度，进行期末复习，以适当的时间、方式补差补缺，认真备课批改作业迎接了镇期末视导工作。
4. 以认真的态度完成了复习课表的安排、各学科的口语、艺体科的考察任务。
5. 全体语文教师参加了南片语文教研活动。
6. 搞好本月的校本教研工作。

常规管理是学校一项重要的教学工作，教学制度的形成长期严格执行得以实现。从本校的实际来看，在常规方面差距有：教师的复备有形式化的倾向；教具准备不充分，教材不熟悉进课堂，严重降低了课堂教学效率。青年教师课后教学反思较简单，缺乏必要的反思。班主任工作不积极，学校很多工作停留在表面上，未能有效的变为实际行动，学校领导检查与督促不力；课堂教学相互交流的现象极少，交流仅表现在听课记录上，部分教师轻视写字课。如何改变这一现状是摆在学校面前的较迫切但又必须解决的问题。在中心校的期中视导后，下发简报可以看出我校的各项检查总评全镇最

末，这说明我校的检查力度还不够。

力争取得成效周查想落到实处，并在实际的工作中取得一定的效果是一件颇费头脑的事。怎样使周查得以坚持，并收到满意的效果？一靠广大教师高度的责任心，二靠学校领导坚强的决心，三靠灵活的方法和事后督促。我校教师众多，人手紧张，工作量大。这给周查带来了一定的困难。学校工作繁多，又时常受到临时工作的冲击，难以在规定的时间内检查完。我校采取了分散时间、定教师的方法进行抽查。从周查中看出部分教师态度认真，也有少部分教师思想不够积极，有应付的态度。

本月由于受较多活动的影响，教研组活动未能正常开展，教师忙于期中视导，此项活动开展的不够及时、正常。

1. 加强班主任工作，我校的很多学生常规的养成，主要靠班主任的工作。
2. 学生兴趣小组的落实，从学生的组成、教师的搭配等方面入手，不求大面全，但求少而精。
3. 建立学习氛围浓厚的伟诚文化，以青年教师带头，力争百花齐放，卓有成效。

20xx.12.25

## **最新社工二月份工作总结报告 财务二月份工作总结报告优秀篇七**

- 1、迎接了集团公司一季度后勤地面安全质量标准化检查工作。
- 2、对后勤系统基本状况进行了详细摸底。
- 3、制订了20xx年度矿容矿貌项目。

5、继续以安全管理为重点对地面各单位进行了月度地面规范化检查。

6、本月共接受、处理职工群众反映各类问题件次。

1、根据公司下发的“干部上讲台、培训到现场”实施方案制定了内部实施办法，并利用周一、三、五早班前会时间进行了培训学习。

2、各小区对本辖区内20xx年欠缴物业费的住户进行了催缴工作；积极配合建安工区完成了西裕区上下水入户改造工程。

3、对近20xx户住户采暖收费工资代扣收据进行了填写；对3000余住户采暖费收费与水电捆绑收费进行了信息录入工作，保证了采暖收费的顺利进展。

4、单身楼接待了我公司选煤厂洗煤专业实习生50余人。

5、综合维修队本月共处理了上下水、管路问题506件，进行小修小补40余处。

科机关：

1、为确保今年大修工程的顺利进行，对集团公司审核通过的三项大修计划做出了预算。

2、基本完成了水源热泵工程。

3、根据目前供暖、供水、供气设备和设施情况，写出供水、供暖、供气现状，并测算出了20xx年度供暖费用。

4、对全公司210名职工进行了摸底调查，同时建立了学员档案，根据学员的基本素质及职业技能等级制订了相应的授课计划。

## 锅炉队：

- 1、检修了2# 分层给煤机与3# 炉链条炉排轨道。
- 2、更换了2#、4# 软化器及除尘器阀门三个、热风炉出渣皮带以及2# 炉细灰管阀门两个。

## 水暖队：

- 1、处理了文化广场、木场、通风区、医院等11处暖气漏水问题。
- 2、更换了新建二楼、超市等处水门5个。
- 3、疏通了南垣区11楼2门外、南垣区13楼外、集贸市场、北泰区28楼外等9处下水管道。
- 4、清理了1号泵房杂物。

## 煤气中心：

- 1、处理了工村所有楼门竖管的煤气管道故障，以防发生管道堵、冻，保证了旺家垣居民正常供气。
- 2、对五所调压站进行了隐患排查，确保了调压站正常运行。
- 3、对煤气中心所有消防器材进行了检查。

## 科机关：

- 1、认真落实职代会、双先表彰会和党委工作会精神，制定了《生活后勤公司20xx年工作奋斗目标责任书》，并组织全公司职工签订。
- 2、为新入矿的48名职工配置了各种床上用品，核实了春节会

餐票据。

3、对班中餐、职工餐厅、幼儿园食堂进行了食品卫生检查。

4、组织申报了职工澡塘大修、改造、装潢项目。

班中餐、食堂：

1、全月完成供餐5306份，有力地配合了安全生产。

2、职工餐厅完成大型接待3次，完成临时供餐20xx份。

3、维修更换了炊事设施，保证了供餐工作顺利进行。

幼儿园：

1、于开学前组织全体保教人员进行了卫生清扫，为幼儿正常入园创造了舒适的生活学习环境。

2、全体教师制定了适合各年级幼儿的教学计划。

3、对餐具等幼儿日用品进行了彻底清洗、消毒。

4、对幼儿大型玩教具及幼儿手动玩具进行了安全检查，确保幼儿有一个安全的活动场所。

综合大楼：

1、安装了吊篮发电机，纯净水过滤器。

2、更换了烘干机接触器，维修了烘干机电机。

3、维修了二至五层水位温度显示仪。

1、本月累计收缴职工欠缴房款48.88万元，办理公积金提取



手续13人。

2、对我公司在职及退休无房户按一户一表形式进行了登记并将登记信息上报集团公司。

3、对林林沟的2户危房进行了搬迁拆除。

4、对前期上报《生活后勤状况摸底调查表》中信息进行了复核修正。

5、针对部分住户取暖费扣取中出现的问题组织人员进行了上门核查，并联合基建部门对东区1楼及南垣区15楼一层门市及地下室面积进行了测算。

6、本月共办理户口迁出14人，新上户12人，户口注销5人。

7、配合兑镇派出所在我公司宣传了身份证换代及其它户籍方面的政策法规。

1、按计划提前完成了焦煤行文并上报省环保厅。

2、在省厅办理的有关手续已修改并上报。

3、去相关部门办理环保工程招标事宜。

4、迎接了孝义市环保局检查17次。

1、积极参加了后勤部门组织的知识竞赛拉拉队。

2、对兑镇村20名体检人员进行了全面体检，内容包括内、外科、检验科、放射科等项目。

3、深入学校、托儿所，对公司15周岁以下儿童进行了疫苗补种的摸底调查，为我公司儿童的健康做好全面保障。

4、召开了党员大会，组织全体党员做出自我承诺，并且要求各个党员对“实诺践诺”做出了自查报告。

继续修改全员系统数据审核出的问题。

## 最新社工二月份工作总结报告 财务二月份工作总结报告优秀篇八

在x月份工作中客流并不大，由于季节性的到来等因素，完全的进入到了淡季，面对淡季的到来，我们在x月份工作中还有很多做的不到位的地方，同样也有突出之处，改进错误的工作。

卫生：前厅，在卫生方面应该是一项常抓不懈的工作，在中班重逢时对前厅外围墙面，鱼池，转门的清理并进行保养，对外围玻璃上的胶布与工程部配合进行处理，对后厅的外围卫生同样去坚持去做好，按照周计划卫生进行打扫，要求领班每天安排需做卫生，对一号电梯的护理和每日的日常卫生在客人下楼不忙的情况下要及时的去查看与清理，夜班对琉璃灯玻璃球的清理。男宾将一更的地面不锈钢处用起蜡水进行清理，效果非常的好，由于很长时间没有清理发费的时间也较长，对水区的地面进行了全面的刷洗，效果也是很明显的，由于地面的吸物性较强，刷洗后很快又渗透进去，要求夜班分区进行刷洗。对男宾的公区卫生东步梯进行刷洗并保持很好。对卫生间的卫生进行检查登记，巡查记录本，并规定时间进行清理，除异味。对合作部门的卫生要求，大池每日二次的里外清理，上午十点，晚上一点以后刷洗。并由领班监督，主管上班检查。以达到更好的洗浴环境。

纪律：前厅在夜班中出现的违反公司纪律员工较为严重，出现脱岗，坐岗现象，给工作带来许都的负面影响，对晚班员工进行罚款和教育，对领班处连带处罚，加强对夜班工作的`监

管，并规定夜班员工叠毛巾不允许坐岗叠，对坐岗，脱岗，睡岗的员工处以50元以上罚款，领班连带，领班出现以上情况降级或打回试用期，得到了相对应得控制，我们还得继续加强监管员工的工作，培养领班的自我约束意识。体现前厅的基本素养，增强集体荣誉感。男宾，在整体上来说还是较好，在本月出现一名员工穿便装进入营业区，当场进行罚款处理。一名员工出现偷吃鸡蛋当场罚款处理，无其他纪律情况出现，对合作部门的纪律约束，在上班期间不允许在营业区乱站乱靠现象，不允许在里面抽烟，出现违反纪律最底50元罚款。

服务：前厅新员工进入的比较多，在各项业务上还是有所欠缺，在服务上也体现出了许都的不足，如：收银双手递物，接物，服务用语的不规范，在班前会中去采用简单的练习方式和工作岗位领班去带领，对新员工地服务要求进行统一规范，并在收银员中以末尾淘汰制，优中选优的原则，已淘汰一名收银。在淡季的到来，员工对客流的下降有些不适应，不知道如何做起，在服务中及时的纠正员工的此种心态的表现。加强员工的微笑服务，对客的服务用语的规范，不要使用随意性语言，加强员工的30度鞠躬问好，正确的引领手势，已达到服务的标准。员工的主动服务意识较好。一更的服务做到随时提醒客人以免出现丢失物品现象，对上月强调的客人手机随意放的现象基本杜绝，前厅部为了公司的服务更上一层楼每天领班要尊寻到客人意见或建议，已达到更好的服务水平。

销售：在销售中主要激励员工的推销激情，鼓励员工推销，每天给员工定任务，促进有目标性的去开展销售工作，男宾在本月的推销中激情非常高昂，特别在按摩的推销经过男宾的顾客都有不放过任何的机会。

下月计划：

1：在人员心态上进行稳定，并对稳定的员工进行技巧培训。

- 2: 对细节服务进行培训和监督，主抓仪容仪表，定岗定位等。
- 3: 对设施设备进行检查，消除安全隐患，对员工进行安全知识培训。
- 4: 加强对于领班级别管理人员的监督和教育的教育，使其得到提高。
- 5: 加强卫生的保持同时避免长时间的死角卫生，坚持做好日常卫生与周计划卫生。
- 6: 加强部门与部门的相互沟通，建立更好的和谐团队。

## 最新社工二月份工作总结报告 财务二月份工作总结报告优秀篇九

在充满机遇、竞争、挑战、艰辛中与祥瑞香山缘共同度过了我20xx[]通过上级领导的帮助和指导，加上全体员工的合作与努力，在汗水和智慧的投入中，各方面得以有了新的发展。

### 一、销售业绩

20xx下半年，我店共计实现651万元的销售业绩，日均客流量1647人，日均客单价39.88元，全年中，12月份销售表现突出，占下半年销售份额的29.94%;生鲜鲜肉组从联营转为自营后销售达成最好，生鲜区销售业绩占门店业绩的40%。

下半年、销售业绩亮点主要体现在以下几个方面

- 1、10月对生鲜的调整和改造，特别是对生鲜区：散装大米、散糖、蜜饯、蔬菜和水果的调整工作调整完成后;同时百货区的陈列位置调整后让整个超市的视线更开阔，使我店卖场形象得到了极大的提升。对门店销售的增长也产生了重要的影响和推动作用。

2、遵循公司的服务理念惠民、便民、利民制定促销方案突出，围绕民生生活中柴、米、油、盐、酱、醋、茶选择商品。在11月2次超低限时促销活动中，对销售业绩和人气起到了很重要拉动的作用，其力度和频率都很不错，也取得了一些较好的业绩。

## 祥瑞香山缘百货

1、开业后，对区域内消费者的消费习惯和消费水平分析力不够没有做出我们的经营亮点，9月社区便利店家益在附近开张竞争对手的频频出击，客流量有所下降，以致至10月份销售有大幅度的下降。

2、9月19中秋节特价力度不大，“中秋节”月饼团购客户不多，近年来月饼市场整体下滑企事业单位的团购行为越来越与经销商厂家靠近。在中秋节月饼销售方面，除集团公司外团购，团购笔数屈指可数。更多的是国家对过礼品节的控制，大企业、大单位则向月饼生产企业直接购买，以降低采购成本。

3、dm活动效果总体较差。前期由于我司dm促销活动方案、促销商品选择上没有突出量，准备工作不到位；供货商支持力度不大；进货渠道狭窄，部分供货商结款账期太长；故而大部分dm商品价格吸引力不够。价格高导致了商品销售效果不明显，供应商不愿超低特价上dm，从而导致dm促销品项、价格受到牵制。有的商品长期连续多档做dm促销，从而使dm失去了人气提升和业绩提升的作用。

## 祥瑞香山缘百货

附表1·月份销售分析表：

附表2·柜组销售分析表： 附表3·客流量、客单价分析表：