

# 2023年工作总结月报日报(通用7篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 工作总结月报日报篇一

20\_\_年\_\_月我被调入西过境公路西段第一驻地办试验室担任工程监理试验检测工程师，在领导的支持和同事的积极配合下，本着“严格监理、热情服务、秉公办事、一丝不苟”的原则，顺利地完成了本年度的监理试验工作，现将今年的监理工作总结汇报如下：

- 1、驻地办进场以来，针对本工程项目需要及合同条件的要求，积极购买试验设备及仪器，进行安装、调试、标定，申请工地临时资质，同时不断完善试验实施细则、监理各项规章制度，各种图表上墙，经省质检站验收，具备施工准备阶段试验条件。在建设驻地试验室的同时，督促、检查承包商进场试验人员、设备是否满足施工及合同要求以及各项工作的开展情况，并要求承包商建立健全质量自检体系，为顺利开工奠定基础。
- 2、开工前，首先按照设计图纸及规范要求，对承包商提出的各种原材料、砼配合比、土及石灰土标准击实进行标准、验证试验，使各项指标均满足施工规范及设计图纸要求，为全面施工提供可靠、准确的试验依据。
- 3、材料质量控制，是我们试验监理质量控制的重点，合格产品的前提是必须具备合格的原材料，这是我从事公路工程施工最切身的体会，材料出厂质量证明书与现场所进材料型号、

规格、出厂日期等的核对，承包商的自检和监理抽检控制，对可疑材料的调查和复试等都是我们日常材料质量控制工作中的主要内容，拒绝不合格材料进入施工现场。

4、施工过程控制，每个分项工程或单项工程开工前，监理试验人员对砼配合比进行检验确认后，方可施工，施工过程中随时观察砼的和易性，始终保持在设计要求的范围之内，确保砼的内在质量，承包商与监理同时制作具有代表性的砼试件，作为该工程质量控制指标之一。

20\_\_年即将过去，回顾这半年来的监理工作，体会最深的是做好监理工作，就必须严格认真，有较强的责任心，不管多么复杂的工程只要监理人员能够一丝不苟地按照施工规范、规程履行职责，就能全面的掌握整个工程动态，控制整个工程质量，同时监理人员具备了较高的业务素质，就能对每一工序，每一环节，做到事前提示，将可能出现的质量问题消灭在萌芽状态，并对可能造成质量隐患的环节事先防范，这两点对我们的监理工作大有帮助，必将有力推动我们的工作。虽然我们一直努力扎实的去做每一项工作，但是还存在不足之处，外业控制监管不力、内业资料填写混乱的现象时有发生，根据存在的问题提醒我们继续认真学习施工规范、试验规程，熟悉设计图纸，提高业务水平和自身素质，加强监管力度，加大抽检频率，随时掌握施工动态，控制施工质量。

在西过境公路项目办、总监办的大力支持下和承包商的积极配合下，一如既往的做好20\_\_年的监理试验工作，20\_\_年任务艰巨，工程量大，对我们的试验工作要求更为严格，这就要求我们每一个试验人员做到事前控制，杜绝事后处理，持认真负责的工作态度，具有较强的责任心，充分熟悉并掌握业务知识和技能，弥补过去的不足，严格把好工程材料进场质量关、施工现场质量检验关，当好工程质量的守护神，为公路工程技术咨询有限公司在西部建设树立良好的企业形象。

## 工作总结月报日报篇二

转眼间三个月已经过去了，在工作中我们后厨的员工工作很积极，很配合我的工作，在卫生方面有很大的提高，在炎热的夏季，也能保证正常的出品和原料的保存，先将工作总结汇报如下：

1、在菜品的定位上，根据客人的需求来逐渐改变菜品的质量。我会努力配合新厨师长的工作，把菜品的出品做到标准化，使之能逐渐形成一组有针对性的风格化产品，是产品在发展变化中树立自己的品牌。

2、在厨政管理方面，一系统化整合核心竞争力，以规范化提升管理水平，以效益化为目标指导厨政管理工作，对厨房进行有效监控与指导，严格按照标准提高执行力，对厨房技术力量进行合理储备，合力推出新颖菜品。

3、在人员方面，进行专业技能考核，采用定期培训的办法提高人员的业务技能和专业素养，再结合实际的前提下，进一步完善厨房内部的各种规章制度。

4、在菜品的出品把关上，采用三层把关制，一关否定制，即出品厨师把关，传菜生把关，服务员把关，一关发现问题，都有退回的权利，否则都得承担相应的责任。

5、在原材料的验收和使用方面，做到严把原材料质量关，提高原材料的使用率，争取把的利益让给顾客。

6、在沟通方面，服从领导，管己，管人，官队伍。

## 工作总结月报日报篇三

大家好，我叫xxxx是xxx社区居委会干部，一年来，在办事处领导班子的指导下，深入学习邓小平理论和“三个代表”

重要思想，学习党的路线、方针、政策，努力学习文化知识和业务知识，提高为人民服务的自觉性；认真实践“三个代表”重要思想，维护人民群众的利益，为居民做了很多好事、实事；积极的完成了上级部门交给的各项任务，现将今年的工作情况汇报如下，有不妥之处，请各位领导和各位居民代表批评指正。

我们服务里社区是由原来的4个居委会即：服务里、胜利村、电工里、新兴里合并而成的。3000户的大社区，对于年轻的新干部，对于我有5年社区工作经验的老干部来说，都是一个挑战，细算起来我们社区工作任务有30多项，再加上政府职能部门的临时任务，我们的工作任务的确很繁重，但是，自从我选择了这份职业，我就没有一天后悔过。

我把全部的精力和热情都倾注于社区工作中，甚至连我的爱人和孩子都跟我一起忙活，因为是社区给我提供了展示才能的舞台；是社区塑造了我；是社区给我提供了为社会做贡献、为居民办实事的机会；是社区让我懂得了人生的价值；是社区实现了我一生的愿望，我加入了中国共产党。社区工作虽然很辛苦，但我选择了社区，我离不开社区，因为我深深地爱社区。

由于海港区居委会体制的改革，老一届居委会干部被淘汰，新招聘的都是有学历的年轻干部，我的年龄也自然成为了被淘汰的对象。这正是长江后浪推前浪，一代新人胜旧人。新旧交替，实属必然。于是，我于1月8日办完了交接手续，干起了我得心应手的房屋中介工作，两个月我就赚了4600块钱，就在这时（3月10号）我突然接到民政局的电话，我被聘为居委会干部，3月15日到港城大街办事处报到。

这一消息来的很突然，也改变了我的生活，是喜是忧，我很矛盾，喜的是我又能重返岗位，干我所热爱的社区工作，忧的是我现在的经济收入很高，我干中介一年下来能挣几万多块，可到居委会全年也挣不了5000块钱，是去是留我犹豫了，

后来我通过学习“三个代表”重要思想，最后决定服从安排，忍痛把中介所兑了出去，选择了自己热爱的社区工作。

3月15日我正式到港城大街办事处服务里居委会上班，我分管服务里小区，可是服务里小区400多户人家什么档案资料也没有，一切从零开始，我又不想干了，就在我犹豫不定的时候，居委会主任孟祥敏同志做我的思想工作，她好心的挽留我说：“魏大姐，你不能走，别忘了你是人大表，你是上级派来的骨干啊……”是啊，我是人大代表，一句话提醒梦中人，我不但不能走，我还要好好干，我如果不好好干，对不起党和人民对我的期望。53岁的我在海港区居委会干部当中，可能是年岁最大的一个，上级领导能录用我，说明我还是有能力胜任的，我一定要克服种种困难，把本职工作干好。

开始我自费印制了民政户卡400多张，我给自己定任务每天入户8-10户，完不成任务不回家，在我的工作最难开展的时候，服务里有一位热心肠的老党员一直陪着我走家串户，她就是杨桂珍大姨。她人好、心眼好，热情高，我俩用了1个多月的时间，民政户卡建全了。

同时我还结识了不少朋友，认识了服务里大部分居民，有的老百姓说：这么多年也没有见过居委会干部到老百姓家中嘘寒问暖的……，我的这一做法得到了广大居民的认可，拉近了居干部和群众之间的距离，深得居民好评。现在我每次到服务里，居民热情的和我打招呼：“主任来了，你好啊，到家坐会吧”，我听了心里暖暖的，我虽然不是主任，但是我在他们心目中就是主任。

在社区工作中我主抓社区文化、社区教育、妇联、民调等工作。我刚接任社区文化工作时，社区内共有以高蕴珍老师为首的八、九个人参加活动，文艺队处于瘫痪状态。在困难时刻，高蕴珍老师发扬共产党员的先锋作用，积极主动的帮助我广招人才，到5月份就发展成为一支有30名队员参加的“俏夕阳”文艺队，6月份我凭着多年的社交关系和能言善

辩的社交能力，到辖区单位求援来了几千元钱，先后购买了电子琴、音响、椅子、凳子、饮水机、电风扇、演出服装等。

今年的“七一”；“彩色周末周”；“十一”；“老人节”，都演出了丰富多彩的文艺节目，彩色周末演出时在7月份，还有十几名“小虎子”队员参加了演出，给我们节目增添了不少光彩，孩子们的家长都高兴的说：“是社区给我们的孩子提供了才艺展示的机会，象这样的活动，希望每年多搞几次”。一年来，我的工作开展的很红火，得到了办事处领导的肯定，广大居民的拥护。

我们居委会班子力量很强，有办事处所有居委会干部中唯一的男性——韩博，有深藏内秀的——王学芹，有三名老主任且又是人大代表。虽然我的职务不是主任，但我事事以主任的标准严格要求自己，敢挑重担，责无旁贷，困难面前不逃避，居委会的大事小情，我都以主人翁的姿态出现。

我刚到居委会不久，在入户摸底时，认识了标准印刷厂的厂派楼长张新玲，我立即求她给居委会印制了100本稿纸；6月份又印制了3000张星级文明家庭评比表；8月份又印制了20xx张民政户卡。三次印刷给居委会节省了大量开支。北环路办事处的张洪民主任在服务北里11栋居住，在一次会上他说：“魏大姐，你到了服务里是港城办事处的财富……”，“是吗，领导过奖了”。

听了这句话我心里感到很欣慰，的确如此，在短短的9个月的时间里，我为服务里社区争取来了几千元钱，又通过关系为社区印刷了几千张表格、户卡及100本稿纸，如果付款的话就是20xx多块。有好朋友劝我说：“你为啥那么卖命，你虎不虎啊，为了居委会去求人你犯得上嘛，少干点少给你开钱啊”。我听了只是一笑了之，我知道朋友是为了我好，可是我还是坚持自己的观点，为了社区，为了我热爱的岗位，我觉得我付出的值。

服务里社区29栋30栋之间污水井上溢，路上积水很深，都是臭水，居民反映强烈，我找到有关责任人商量解决办法，但被拒之门外，老百姓对责任人王洪生意见非常大，他不但不管，还扬言说：谁也管不了他，他和厂长(燕玻厂)是哥们，因为他是燕玻厂厂派的专职楼长，共管理两栋楼64户，听居民反映这个人不但不敬业，说话还粗鲁。

我找过他几次，都被他拒绝了，无奈之下，我找到他们厂办公室主任，办公室刘主任找他谈话，叫他配合居委会的工作，可他回来之后，到居委会大骂，脏话很多，我受了很大委屈，无奈之下，我打了12345市长公开电话求助，还好，市长公开电话办公室立即责成燕玻厂领导，必须在短期内把污水井修好。燕玻厂在上级领导的指令下，很快派人来修好了污水井，老百姓非常高兴，他们说：居委会真为咱老百姓办事。

服务北里4-1-2号居民和11号居民因事吵架闹矛盾，我经过调查其原因，是4楼掉下来的东西砸坏了一楼的玻璃，1楼的玻璃平搭在护栏上，1楼住户找到4楼要求赔偿，4楼住户不但不赔偿还不礼貌的呸了一口，我看矛盾要激化，就用法律、政策劝说两户人家，首先告诉1楼把玻璃平放在护栏上就是错误，她说是为了挡雨，4楼不小心砸坏了人家的东西，应该赔礼道歉，说声对不起，在我的耐心劝说下，两家人各自承认了自己的错误，化解了矛盾，防止了矛盾激化，避免了一场纠纷。

服务里26栋有一户2楼的居民家被盗了，找到一楼吵架，说是小偷踩着一楼家的护栏进屋盗窃的，两家吵的很凶，2楼要求1楼给他家做护栏，一楼不给做，我一看事情要闹大，于是，我查看有关法律书籍，学习人民调解，用法律政策耐心劝说两家人，最后在法律和政策面前，两家人各自做出了让步，达成了协议(2楼出200元，1楼出600元)我负责联系人做，护栏做好了，两家人和好如初。一年来，社区的民事纠纷大多是由我出面调解，我已经成功调解强化纠纷3起，一般纠纷5起。

## 工作总结月报日报篇四

进入公司至今，已有\_\_个多月的时间，回首\_\_月的工作表现，虽存在些许的不足之处，但总体的付出，还是获得了不少收益，现就\_\_月的工作情况，做如下总结：

### 一、工作中的收获：

能够较好地完成本职工作(如文件的录入、存档、打印、办公用品发放等);懂得事情轻重缓急，做事较有条理;与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作;工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

### 二、工作中存在的不足：

工作细心度仍有所欠缺;工作效率虽有所提高，但感觉有时各部门之间的配合仍有所欠缺，工作效率并非是最快的!

### 三、接下来的工作计划：

会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情!

总的来说\_\_月的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着\_\_月的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信\_\_月的我，在行政文员这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色!

## 工作总结月报日报篇五

自20\_\_年-月26日进入-公司以来，我已经历一月现场实际工作。在公司领导及老员工们热情、友善，积极，和谐，兢兢业业，对待工作一丝不苟，一直奉行科学管理，严格要求施

工质量的精神面貌和工作态度的感染和影响下，我很快融入了这个特殊的大家庭，现在，我将月工作总结如下。

一月以来，公司为我们精心准备并开展了人事、安全、质量管理等多方面的培训；师傅及现场员工们耐心讲解了目前正在进行的钢筋、模版、混凝土工程，主厂房、锅炉基础的回填土控制等方面的土建基础知识；综合部还为我们组织了羽毛球、篮球、棋牌比赛等工余活动。这使我们的知识得到了丰富，技能得到了提升，情操得到了陶冶。在此，对各位蓝巢同仁的一片心血表示诚挚的谢意。

通过一个月的总部培训和一个月的现场实际工作，我发现公司多年来技术管理方面基础扎实、各项制度健全。施工方案的针对性和可操作性以及施工总结的科学性、实用性尤为突出。作为技术积累，每项工程都总结出了完整的施工特点、程序和方法，形成系统资料。为我们刚参加工作的员工提供了极大方便。下面，我将结合一月以来的实际工作谈谈所学所悟。从事施工管理工作，应强化质量管理、成本管理、进度管理、安全管理。

在质量管理上，加强质量终身责任制的管理，明确责任，强化管理责任卡是施工过程中的重点。严格把握施工各道工序质量，同时加大对质量的日常管理工作，做到本道工序不合格不得进行下道工序施工，保证每道工序受控。同时加强施工开工前的技术交底、方案的编制和执行监督工作。施工中严格执行各类标准，加强过程质量控制，实行质量工资制，优质优价，确保创建精品工程。

在成本管理上，施工前认真做好成本预测，在施工中对成本管理实施动态监控管理，使工程成本始终在有序可控的管理体系下运行。实际施工中禁止现场出现大面积返工现象，合理用料，利旧利废，做到工程投入量最小。加强机具管理，定期进行检查，搞好维护保养，提高综合利用率，保证长周期运行。在工程进度管理上，近几年的工程由于工程期紧，

任务量大，在材料设备不到货的情况下，要确保控制点施工任务按时完成，必须精心组织，合理划分施工阶段，提前做好施工技术准备，为后序施工开展创造良好的条件。

在强化安全管理上，由于全年施工作业时间长，现场施工环境复杂，立体交叉作业频繁等特点，应加强施工现场安全管理工作，强化员工自我保护意识，坚持把安全工作放在首位，加强全员的安全、防火教育，树立人人管安全，人人执行贯彻安全防火规定，做到天天讲安全，天天贯彻安全，天天检查安全。

综上所述，是我一月以来学习培训、资料查阅、师傅指教、现场眼看耳闻得来的感悟和体会的总结，望各位领导批评指正。在今后的的工作中我将以百倍的热情虚心学习和请教，做好个人工作计划，挖掘更大的潜能，加快成才成型的步伐，早日为-事业添砖加瓦。

## 工作总结月报日报篇六

(一)、业绩回顾

(二)、业绩分析

### 二、个人的成长和不足

在公司领导和各位同事关心和支持下，09年我个人无论是在业务拓展、组织协调、管理等各方面都有了很大的提升，同时也存在着许多不足之处。

1、心态的自我调整能力增强了;2、学习能力、对市场的预见性和控制力能力增强了;3、处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;4、对整体市场认识的高度有待提升;5、团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升。

### 三、工作中的失误和不足

#### 1、平邑市场

虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，再加上市场运作上低调些，还是有一定市场的，况且通过一段时间的市场证明，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。更为失误的就是，代理商又接了一款白酒——沂蒙老乡，而且厂家支持力度挺大的，对我们更是淡化了。

#### 2、泗水市场

虽然经销商的人品有问题，但市场环境确实很好的（无地方强势品牌，无地方保护——）且十里酒巷一年多的酒店运作，在市场上也有一定积极因素，后来又拓展了流通市场，并且市场反应很好。失误之处在于没有提前在费用上压住经销商，以至后来管控失衡，最终导致合作失败，功亏一篑。关键在于我个人的手腕不够硬，对事情的预见性不足，反映不够快。

#### 3、滕州市场

滕州的市场基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，以致我们人撤走后，市场严重下滑。这个市场我的失误有几点：

(1)、没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场，对厂家过于依赖；

(2)、没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充；

4、整个 16 年我走访的新客户中，有 10 多个意向都很强烈，且有大 部分都来公司考察了。但最终落实很少，其原因在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，浪费了大好的资源！

20xx年即将悄然离去□20xx年步入了我们的视野，回顾这一年的工作历程，整体来说有酸甜苦辣。回忆起我刚进公司一直到现在，已经工作有了1年多。今年整个的工作状态步入进了正轨，并且对于我所从事的这个行业防伪标签有了一更加全面的了解，成功合作的客户也是日积月累，同时每次成功合作一个客户都是对我工作上的认可，并且体现了我在职位上的工作价值。但是整体来说我自己还是有很多需要改进。以下是我今年总结工作不足之处：

第一：沟通技巧不具备。每天接触不同客户而我跟他们沟通的时候说话不够简洁，说话比较繁琐。语言组织表达能力是需要加强改进。

第二：针对已经合作的客户的后续服务不到位。看着自己成功客户量慢慢多起来，虽然大的客户少之又少，但是自己还是在尽心尽力的维护每一位意向比较好的客户，并且达到从意向客户到真正客户为目的。

第三：客户报表没有做很好的整理。对于我们这个行业来说有旺季和淡季，对于淡季或者临近放假的时候问候客户这些应该做一个很好的报表归纳，而我这方面做的不够好。确实报表就是每天辛苦劳作的种子，日积月累，需要自己用心的去经营，否则怎么结出胜利的果实呢。

## 工作总结月报日报篇七

不知不觉已经实习已经一个月了，现在我的工作状态与前一个月相比已经有了明显的改善。而且在我的一再努力下，我开始陆续的收到询盘，而且还谈着一个大客户。

但是过程也是很复杂的，收到询盘时心里特别高兴，兴致勃勃的给客户回复之后就再也没有收到客户的任何回复，我的心情也随之开始郁闷起来。但是我知道必须分析一下原因，是给客户的报价太高以至于客户无法接受？是我回复的内容和格式有错误？是我的语言习惯与客户的不一样？是客户又什么事没来得及回复？是时间和休息日的差距？综合考虑了很多原因之后，我决定对客户进行跟踪，隔几天就发封邮件问候一下客户然后顺便问一下生意问题。经过几天的实验来看，对客户的追踪是必要的，有很不错的效果。

那个大客户，开始把报价单发给我时我都很惊讶，要的型号和数量都特别多，当时让老板给他报价的时候，老板说很有可能是套价格的，但是还是给他报价了。因为我们是刚成立的新公司，所以给他的报价都比较低，这也是他承认的。但是毕竟我们的新公司，客户也有很多问题和不信任，所以客户一直在询问我各种问题，有一天晚上客户竟然要求和我打电话来询问我几个问题，说实话当时很害怕，但是这也是必须要面对的，于是我就硬着头皮和这个客户打电话，结果并没有想象的那么糟，我在电话中基本能和客户交流，这使我重新找到了自信。直到现在这个客户还在不停的问我各种问题，其实也都能理解，毕竟我们是新公司，需要赢得客户的信任。我也会尽自己所能为客户服务。

总之，第二个月，与第一个月相比有了更大的进步，感觉真实的外贸流程正在向我慢慢靠近，当然我还有很大的提升空间和需要改进的地方，而且我每天都在给自己制定一个小计划并要求自己一定要完成，我觉得我正在向成功迈进。