# 公司月度个人工作总结范文

来源：网络 作者：沉香触手 更新时间：2025-02-13

*公司月度个人工作总结范文5篇充实的工作生活一不留神就过去了，回顾这段时间的工作，相信你有很多感想吧，是不是该好好写一份工作总结记录一下呢?下面是小编给大家带来的公司月度个人工作总结范文，希望大家能够喜欢!公司月度个人工作总结范文篇1每月的月...*

公司月度个人工作总结范文5篇

充实的工作生活一不留神就过去了，回顾这段时间的工作，相信你有很多感想吧，是不是该好好写一份工作总结记录一下呢?下面是小编给大家带来的公司月度个人工作总结范文，希望大家能够喜欢!

**公司月度个人工作总结范文篇1**

每月的月初末是每个会计最忙的时候，每月的工作结果都要在这几天归集，编制报表，进行纳税申报。每一天都在和时间赛跑。充实着自己的工作生活。我喜欢的一句话：服务就是服务于公司、服务于员工、服务于客户以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润最大化，所以这也是盛华热力有限公司所以员工共同的目标。在我们各部门用心配合下我们有序地完成了供暖期最后的一个月，为了使财务工作进一步的提高，为了把供暖工作做的更好，月工作做如下简要回顾和总结。

一、会计基础工作

1、做好基础工作，根据本月发生的业务归集编制记账凭证、编制报表、并且申报纳税。

2、采暖期临近结束，核对账目是必做的一项工作，从中找出漏记、多记的错误，更好的把账目核对清楚。

3、透过给我们带给热源的河北盛华化工有限公司核对账目，我们即时的核对出多记的水费，并开具出热费专用发票，合理的计入成本。

4、处理财务有关往来问题，并严格对审批单进行复核把关，对不合理的发票即时提出。

二、加强工作水平

1、认真执行《会计法》，进一步加强对自己财务基础工作的水平，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理。

2、要正确合理的避税，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，持续与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

3、勤于学习，不断提高自己的职业素养与技能，用心响应两会的指导路线，并且学习领会两会给我们企业带来的好政策，领悟两会的精髓，学习营业税实行的有关政策，认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

4、透过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

5、不断学习、改变自己、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代的发展步伐。

三、下月计划

1、编制报送20\_\_年度报表，发现问题，解决问题，总结经验。

2、整理20\_\_—20\_\_年凭证并装订存档。

3、采暖期结束归集整理采暖费记账收据联并装订。

4、用心配合各部门工作，提前做好供热工程的准备工作。

5、合理的调配和运用资金，使得财务状况有条不紊的进行。

**公司月度个人工作总结范文篇2**

为切实加强应收账款的催收工作，加大应收账款的催收力度，本月集团公司对理财公司的内部机构进行了重新设置，将理财公司划分为四个科，即综合科和三个清欠业务科，同时充实了理财公司的领导力量。

为进一步加强内部管理，保障各科工作的顺利、协调开展，理财公司着手制定了各科科长及工作人员岗位责任制，将责任层层落实，做到各尽其能，各负其责。同时，建立完善了档案资料借阅登记制度、会议记录纪要制度、发送文件签收制度、月度联席会议制度等各项管理措施，用制度进行管理，使各项工作的开展有条不紊、井然有序。

现将一个月来理财公司工作情况汇报如下：

一、资产管理

1、废旧物资处理：本月理财公司对烧成车间废耐火砖，机修废铁屑，物资公司废油桶组织了集中招标处理。共收回资金19573.40元。

2、闲置资产：

①配合有关部门办理\_\_闲置房拍卖事宜：因集团公司决定对公司在\_\_的闲置房屋进行处置，为此，理财公司先期与\_\_市的一些房屋中介公司、拍卖公司进行了接触、咨询，将了解的情况上报公司后，公司领导决定先拿两套闲置房进行拍卖，即\_\_花园一套，\_\_苑一套。随即，理财公司着手进行实质性操作。经总工程师室、评标办和理财公司共同了解、对比，选定\_\_拍卖公司作为拍卖方。该公司实力较为雄厚，费用收取合理(成交额的1%，且流标免费。其它拍卖公司则收取成交额的3%~5%)。随后，又协同拍卖公司人员到房屋进行实地勘测、拍照，并对房屋进行了评估。

②办理\_\_闲置房出租事宜：与\_\_科技公司签订了房屋(\_\_大厦)续租合同。

③对闲置房进行管理：对\_\_的5套公司没有钥匙的闲置房安排进行了门锁的更换。

二、应收账款的催收

x月，理财公司向集团公司报送了50万元的催款计划，通过全体人员的共同努力，到月底已基本完成。分别是：

①\_\_建材公司：账龄2年，欠款金额12275.67元，已全部催回。

②\_\_招待所：账龄3年，欠款金额2182132.93元，本月催回欠款5万元。

③\_\_公司\_\_：账龄3年，欠款金额4\_\_690元，本月已签订以房抵款协议。据统计，截止五月底，理财公司已为集团公司催回欠款2425965.77元(详见附表二)。

三、内部管理工作

1、根据各业务科片区划分的需要，调整、打印并分发各科应收账款统计资料。

2、拷贝\_\_年x月底财务数据，并据此整理、编制完成了“营销公司\_\_年4月应收账款余额表”，以了解最新的应收账款余额变化情况，并核对查找出余额有变化的单位，提交各业务科作为催款依据。

3、清欠人员外出归来后，及时进行回款登记及欠款单位调查情况的电脑登记，为统计工作打好基础。

4、根据各业务科的需要，协助清欠人员提取、整理欠款客户资料。

5、完成“\_\_年x月工作汇报”及“\_\_年x月催款情况统计”工作。

**公司月度个人工作总结范文篇3**

\_\_月份的工作比较多，也可能是自己的接受能力不够强吧，总感觉自己有做不完的事情(我总认为：老板请我回来是为了帮他解决问题，而不是麻烦老板帮我去解决应该由我解决的问题)。

经过\_\_月份的迷茫，并且在亮哥的提点下，我已逐渐理清了自己的工作思路，现在几方面的工作都在按部就班的进行着。不过，工作中还是存在很多的不理想情况。就如材料方面来说，主管与主管之间还是存在协调不到位的问题，造成材料短缺，进而影响工程进度。因为很多主管为了不影响各班组施工进度，减轻班组施加给他们的压力，总是想我们能够一次性把他们所需的材料一次性运输到位。但是，工地就一台\_\_\_\_车负责工地内的材料周转，并且还要负责排栅构件、预制件等材料的运输，根本不可能满足工地的日常需要。所以，各种所需材料只能分批次运输给各主管，但是有时难免会出现材料紧缺或供不应求等问题。现在很多预制件、排栅构件等材料靠一台\_\_\_\_车上班拉一车，根本满足不了工地的使用，而且平时叫司机多拉几车，司机都是应付了事，根本没有拉到，由于司机一拖再拖，进而就导致这一方面的材料更加紧缺。所以，这一方面的问题必须尽快解决。

现在工地进度比较缓慢，砌体工程完成有\_\_栋，但进入抹灰工程的只有\_\_栋(内墙抹灰\_\_栋，外墙抹灰\_\_栋)，外墙线条安装只有1栋，铺贴还没有一栋开始，所以，离我们的宏观进度计划比较遥远。我也有催促过各主管尽量把进度赶起来，但是都没有什么实质性的行动。而且，有些主管为了把进度搞上来，就把质量这一大关给放掉了，这样不仅造成质量问题，而且还会给我们后期维修带来很严重的问题。有些问题及时跟各主管提了他们都没有及时跟进，但是那些问题还是遗留在那里，而且很多都是公司检查的扣分点。现在，质量这一方面把关还是不够严格，应该把集团的“新两防“再拿出来培训一下，现在很多点都还是按旧两防来施工，很多都达不到两防要求。

对于杂工的安排，我在例会上都提过两次了，各个主管还是没有做到位。由于杂工都没有固定的，有时工作比较多的，杂工就会安排多一两个，这是需要各个主管的配合，但是，现在都不是这样做的，他们都是没有计划的，做到哪里需要用到杂工的就打电话给我，叫我马上安排杂工过去，这样使我非常难做，因为我前一天已经根据工作需要分配好各个杂工的工作任务，所以，如果我把杂工调给他，那么就会影响她们现在在做的工作，而且还会令该主管对我产生意见，也令主管与主管之间产生矛盾。所以，我希望关于杂工的安排，各主管能够提前通知我，我会尽量安排杂工给你们去做你们要求完成的工作任务。

对于自己的工作，自我感觉还是存在很多的不足，例如：对于领导吩咐的工作任务不够重视，没有第一时间完成，达不到领导的期盼;不能很好地处理同事之间的关系，很容易造成同事之间的矛盾等。我希望自己能在往后的时间里及时改正自身的不足，以自己的最大努力做好自己的工作。

**公司月度个人工作总结范文篇4**

客户满意度是衡量一个公司服务质量的最重要的标准，经过个人对客户满意度的调查，发现客户满意是一种心理活动，是客户的需求在被满足后的愉悦感。对于顾客来说，他花了 定的代价，需要达到一定的目的，如果我们提供给他的产品、服务等有很大一部分不是他所 的，那怕你的价格比别人低，可能也不能提高他的满意度。所以客户满意度是衡量客户满意 度的量化指标，由该指标可以直接了解企业、产品或服务在客户心目中的满意度级别。

客户回访也主要是对客户满意度的一个调查，当时在交易过程中，也许客户并没有想到的种种情况，在使用过程中碰到了，抑或直接在接受公司服务的时候遇到的，他可以对公司进行反馈，而我们对于客户的反馈意见也将进行研究和保存，进而能够提高客户满意度，而最终目的就是为进一步销售铺垫的准备，认真的策划。客户对于具有品牌知名度或认可其诚信度的企业的回访往往会比较放心，愿意沟通和提出一些具体的意见。客户提供的信息是企业在进行回访或满意度调查时的重要目的。如果企业本身并不为人太多知晓，而策划回访的程度又不行的话，那很可能会影响公司本身的形象，以及再次的交易。

零抱怨无投诉其实是每个企业的一个愿景，真正能够达到这样的企业可以说没有，因为消费者的心理和行为是公司难以确定的，公司可以通过努力来增加自己服务的质量，这样只是能够提高客户满意度，但却无法决定客户满意度。零抱怨无投诉是公司追求的目标，他要求公司能够完完全全地为消费者服务，消费者就是上帝，这句话一定要时刻记在心中。

总体来说，一个企业能否生存下去，就是看企业的客户对企业的支持情况怎么样。这个支持情况是由客户满意度来直接影响的，所以我们可以通过良好的服务，优质的产品，策划好的客户回访来增加客户满意度。而企业的目标可以向着“零抱怨无投诉”进行。

**公司月度个人工作总结范文篇5**

在竞争激烈的市场中，在两位老总的正确指导下，我公司上半年销售业绩比去年同期有着大幅度的提升，也是公司突飞猛进的阶段，从而也确定了我公司在西南同行业中的地位。现将我公司财务部\_\_月份工作总结如下：

一、公司的销售业绩稳居西南地区第一。在两位老总的领导下，作为西南地区的家用、商用、笔记本的分销商，各类产品的销量始终保持稳中有升，今年总计销售万元，与去年相比上升%，从而确保了公司在这个地区这个行业中的商业地位，为明年的销售起了一个好的开端。

二、公司的内部管理较往年有进一步的提升。在内部管理上，公司的人员结构作了合理的调整和增加，为各部门工作的开展提供了充足的马力，使他们更有充足的干劲为客户服务为公司服务;在人事管理上加强了员工思想素质和业务素质的培训，经过培训是他们的综合素质得到更高层次的提升，从而更进一步的提高了公司的对外品牌形象;在办公设备上，不断的更新设施设备，切实做到了为员工创造了一个良好的工作环境，这样也为他们能更好的为客户为公司服务提供了有力的保障。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找