# 最新部门月度工作总结汇报(实用9篇)

来源：网络 作者：无殇蝶舞 更新时间：2025-05-28

*总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，...*

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

**部门月度工作总结汇报篇一**

为了进一步增强职工的安全意识和法制观念，提高职工的技术素质和工作技能，夯实安全生产基础，营造本质安全作业环境，促进我厂安全生产稳步发展。20\_\_年以来我厂根据《关于开展2025年度安全技术培训工作的通知》的要求，将职工安全技术培训作为了我厂20\_\_年强基攻坚的重要工作，20\_\_年，磨心坡发电厂在公司相关部门的指导下，全厂职工团结一心，克服生产任务重、时间紧等困难，圆满完成了20\_\_年的培训工作任务。通过安全技术培训工作的开展，使电厂职工安全技术培训的执行能力和创新能力得到极大的提升，也对职工的技能水平、操作能力、综合素质等方面产生了积极的影响，从而保障了20\_\_年全年安全生产工作的顺利完成。在全年的培训工作中，涌现出了一大批勇于学习、不断创新、积极拼搏的员工，通过他们的先锋带头作用，在全场范围内营造一种学技术，增知识的气氛。虽然20\_\_年的培训工作取得了一定的效果，但我们在看到成绩的同时要发现不足，为了促进全厂的培训工作在2025年更上一层楼，在此对全厂20\_\_年的培训工作着如下总结。

一、提高思想认识、转变培训方式。

在去年培训工作顺利开展的基础上，20\_\_年，我厂在《关于开展2025年度安全技术培训工作的通知》文件中明确要求各车间、部门要进一步提高对安全技术培训工作的认识，明确了各级领导和管理人员的培训职责，强化了培训工作的重要性和必要性，要求把安全技术培训提高到思想高度上来认识。把“安全第一、预防为主”的安全生产方针通过安全技术培训的方式贯彻和传输到广大职工群众中去。相比去年教条式的培训方式，20\_\_年年初经厂研究，制定了“以人为本、注重实效”的培训方式，这也是我厂20\_\_年培训工作的一大突破，使其贯穿于全年安全技术培训工作中。与此同时在培训过程中加强了对人的管理，尤其注重了对职工自身安全思想觉悟和实用性操作技术的培训，摒弃了以往以偏概全的培训方式。通过培训方式的转变，职工的安全意识和安全行为得到极大的提升，实际操作能力得到大幅度的增强，截止到今年年底，我厂未发生一起人员和设备受伤事故，各类生产经营指标均顺利完成，实现了安全生产最好年的生产目标，这跟我们的安全技术培训工作是分不开的。

二、形式多样、内容丰富、亮点突出。

针对电厂的生产作业特点，我厂在20\_\_年的培训工作中重点加强了对生产环境、职业危害、应急预案、厂规章制度、安全设施、防护用品使用方法以及各项法律法规等方面的培训和宣传力度。此外，针对我厂近年来新进职工较多，新工人安全业务技能水平普遍不高的情况，我厂根据实际生产情况并结合新工人的自身特点制定了“一帮一、点对点”的培训教育模式，再结合到师徒合同“传帮带”的考核模式，把”一帮一、点对点”的培训教育模式与“传帮带”的考核模式相结合，通过结合使新工人的安全意识和业务技能水平得到了显著提高，基本上能顺利完成本岗位的生产工作任务。

共计24人次，全部完成了厂年初下达的全年培训计划。1月份全厂对集团新的质量标准化标准进行了集中学习和培训，并进行了全员考试，考试合格率达100%;2月份各车间、部室抓好了对公司年初下达的各类安全文件的学习和培训，同时还对厂下达的全员安全培训内容进行了专项培训。并进行了考试，全厂参与率达到100%;3月22日和23日分别在三汇瓦斯电站和煤矸石厂区发电车间开展了多工种应急事故预案应急演练;4月25日结合三月份应急演练情况对我厂《事故应急预案》进行了重新修订;5月份各车间、部室再次对修订了的《事故应急预案》进行了培训和学习;此外，我厂还在5月份对新入厂的12名新工人进行了思想政治、职业卫生、安全教育等方面的培训，及时有效的完成了厂年初下达的半年培训计划。

6月份进行了全厂有奖安全知识竟答活动，全厂的参与率达到99%;同时厂为了激励各车间、部门在上半年安全和技能培训中取得的各项成绩。决定7月份在全厂范围内评选出3名优秀教师和10名优秀学员，分别给予500元/人和200元/人的奖励，以提高职工对培训工作的积极性。

8月份开展了职工技能等级评定大赛，通过此次评定大赛，极大的增强了职工找差距、肯专研、学技术的积极性，为此厂对在此次技能等级评定大赛中取得好成绩的人员给予了一定的奖励。此外厂工会还积极召开全厂班组长、群监员、青年团员座谈会和体验式教育活动。通过这一系列活动，不但丰富了职工技术培训的形式，进一步激发了职工群众、工程技术人员学技术、提高岗位技能的积极性，也收到了培训的实效。

9月21日在厂四楼会议室组织全厂科级以上干部进行了安全基础知识培训考试，考试合格率达100%。9月28日针对天矿司发文件的要求我厂在四楼会议室举行了安全知识竞赛，此外，我厂还在9月份对全厂34名员级以上的管理人员和科级干部进行了职业卫生培训考试，考试合格率达100%。

10月14日我厂在金刀峡举行了“深化基础、平安四季”班组建设培训推进会，此次会议就班组建设、安全生产、职工心声等方面做了详细的讨论，凝聚了职工人心，激励了广大职工谋发展的动力，为实现电厂安全生产最好年奠定了思想基础。

11月9日在厂办公楼前开展了20\_\_年消防安全培训演练，通过对消防安全知识、消防器材使用方法、灭火技能等方面的培训，增强了我厂职工的消防意识和消防技能;11月10日在厂四楼会议室举行了全厂多工种职业卫生复训培训，复训人员达76人，复训考试合格率达100%，通过此次职业卫生培训极大的提高了我厂职工的职业卫生技能，有效的杜绝了职业伤害的发生。

除此之外为了注重培训实效，达到提高职工安全技术技能的目的。车间在进行理论授课培训的同时，不拘于形式，还开展了每周一题思考，月未或季度还进行每月一考。通过全年的安全技术培训，职工的安全意识得到增强，防止了三违发生，提高了职工的安全防护意识，职工的技术素质和工作技能有了较大的提高，取得较好的成绩、收到较好的实效，保证了我厂安全生产稳步向前发展。

三、存在的不足。

(一)少数职工对培训工作持应付式态度、职工的培训自觉性较差、被动式培训现象尤为突出;教师培训课件无及时更新、培训内容过于简单、培训效果不明显等，这些问题均需要我们在明年的工作中加以改进。

(二)在培训考试过程中还存在个别职工考试试卷代做、考试签名代签等现象，各车间还要继续加大管理和宣传力度，明确责任，严格考核制度，保证培训工作顺利推进，同时各车间要针对各自的问题加强整改，力争20\_\_年把职工安全技术培训工作搞得扎实和更好。

(三)目前我厂的教学培训方式主要是靠培训老师的培训教案为主，多媒体教学相对欠缺，教学手段还有待进一步改进，把培训教案、多媒体教学与实用性教学手段相结合，摸索出一套适合我厂培训工作的教学方式，以达到学以致用的目的。

总之，通过全年的安全技术培训，职工的安全意识得到增强，职工的技术素质和工作技能有较大的提高，取得较好的成绩、收到较好的实效。同时要针对目前培训工作中存在的问题和不足均需要我们在20\_\_年的安全培训工作中加以改进，我们将在今后的工作中发扬成绩改进不足，把职工安全技术培训工作搞得扎实和更好。

**部门月度工作总结汇报篇二**

自20\_\_年8月26日进入某公司以来，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，进取，和谐，兢兢业业，对待工作一丝不苟，一向奉行科学管理，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。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。

经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，构成系统资料。为我们刚参加工作的员工供给了极大方便。下头，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，加强质量终身职责制的管理，明确职责，强化管理职责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，确保创立精品工程。

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景下，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。在今后的工作中我将以百倍的热情虚心学习和请教，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。

**部门月度工作总结汇报篇三**

\_\_月份我们的任务是6万元，实际上完成了2万，离任务额还差4万，由于负责门迎工作，对于客户流量还是了解的比较多，本月新客户不多，老客户购买降低。

在工作中，由于本人向来性格开朗，乐观，所以担任门迎的时候并无不妥，有客户说过我们这的姑娘，小伙态度都特别好，但是业务能力需要提升，我回答确实我们需要终身学习。

尤其对于中医来说是一个复杂而且体系庞大的东西。对于我们现在而言，隔行如隔山，以前没有从事过类似的工作，新接手也不过几个月，很多东西从头学起，接受是需要一个过程，所以我们也在努力积极的让自己变得充实起来。

总结开来\_\_月销售方面有以下几点：

1、上月的活动一下子顾客买的都很多，老客户只能从别的产品，渠道入手。一般就是关联产品开发多一些，但是推介有限，同时有的产品如\_\_\_，\_\_\_店种类有限，不能满足个性化的需求。

2、新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于他们现在就是重点的培养对产品的信心和认知度。

3、我们的销售技能欠缺，中医功底薄弱，要加强学习和引导。

4、在23号边老师来\_\_讲课的时候，那天打开销量不错，加之之前良好的造势的原因，完成了3000多的销售，总体来说我们店里现在还缺乏一个有威信的个人品牌。但是“不找借口找方法”，这个是我们店也是我个人一直崇尚的，也许我的能力现在还不足，所以我也一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。米卢说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，对于自己喜欢的事情付出的努力，在这段工作中，我不认为工作是一种负担，所以可以每天投入那么大的热情，这样喜欢可以保持激情和源动力。

\_\_月工作计划：

\_\_月份我们将迎来一个新的促销高点，上次由于先期\_\_老师铺垫的好以及及我们的努力超额完成了任务，这次希望再上一个新的台阶，所以我们每个人也都在努力做好准备。

对于这月我希望自己工作中需要提高的主要有以下几点：

1、先做好9月4号边老师来\_\_进行仪器检测和砭石使用的讲解的宣传工作和统计预期的订购数额，这样可以有利于更好的准备砭石，希望不要像上次那样断货好几次。

2、加强对于砭石的了解以便在有客户咨询的时候可以做到游刃有余。同时重点加强学习全面综合的理论知识和销售技能。

3、老客户有的家里别家产品也很多，他们对于健康的需求迫切，但是有些盲目，我们可以很好的利用这点，做好我们的口碑宣传和产品推介。

4、做好新客户的开发吸引工作，虽然不一定就每一个都抓住销售，起码应该慢慢培养，成为我们的铁杆，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5、做好大客户的维持工作，上学的时候在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，就像是先天精气宝，上次活动主要就是靠宝，虽然比例不是完全如此，但是大概如此。所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6、做好店长安排的工作，尽我们的努力希望可以再接再厉发扬我们\_\_的武术精神，百折不挠，勇往直前。上次做的是门迎，店长说我适合做门迎，其实我还是很希望尝试其他工作的，而且同样希望都可以干好，所以几次讲师不在的时候常常代讲，虽然不希望永远做别人的替补，但是起码这是一种锻炼，因为起码有需要的时候你替补的上，而不是需要你的时候，你什么也干不了。

总而言之，我们希冀这次又更好的结果。并且可以得到更多客户的认可。

四月的开场正值清明，虽说在日程上减少了一些时间，但在另一方方面来说节日的假期不仅环节了我们在工作上的压力，更是让我在这个月的前期有了充分的时间做好自我的调整以及对工作也做了一定的准备。

回顾整个四月个人的工作情况，作为\_\_公司\_\_岗位的一名员工。我积极您努力的完成了这一个月的工作任务，并在工作中反思了自己上一季度的工作情况，积极的完善了我在四月的工作!

就结果来说，四月的工作是非常不错的，并且随着下一个月的逼近，我们的工作也紧锣密鼓的准备着。现在，下一阶段的工作也即将开始，我在此对自己四月的工作分析并总结如下：

通过对上季度工作的总结和反思，对于四月的工作我也积极做了相应的准备和计划。就现在的情况来分析，我在四月工作的任务上完成的不错，积极实践了之前计划的工作目标和工作任务。并且通过实践中的适应以及领导对我工作的建议，我在工作的中也有了更好的成绩。

当然，四月作为第二季度的第一个月，大家在工作中都热情高涨，这也带动着我更加积极的去提高对自身的要求，较为出色的完成了公司交给我的在四月的工作要求。

作为一名\_\_员工，我也非常清楚发展对工作的重要性。为此，我在工作外也会花费一定的时间反思和总结自身的情况。本月来，我依旧坚持着读自身工作做好总结和计划，确保自身了解工作和自身的情况，并积极的改进自我。

此外，我还利用网络和书籍来为自己充电。储备业务知识，并利用空闲时间和同事们积极交流，讨论工作的经验。在这个月中，我不仅累积对于工作方面的经验，也更加梳理了自身在工作上的整体目标。这不仅树立了我的工作方向，更提高了自身的工作责任感和对岗位的热情!这份收获让我在工作中对自己的要求也更高了。

转眼，下个月就要到来了。和四月相似，劳动节漫长的假期会有很长，但这也是一个充分的机会，在做好自我调整之余，我也要利用这段时间将自己之前的问题和不足积极的改进，并我充分抓紧下个月的机会，做出更出色成绩!

时间匆匆，转眼就已经过去了将近半年的时间了。回顾今年的五月，为了能在工作中更加积极的发挥自身的热情和努力，我在月初就总结了自己过去的一些问题和不足，并在五月初的假期里认真准备，充分的在五月里发挥了自己的工作热情，取得了不错的成绩和结果。

如今，再回顾这个月的情况，虽然在工作上我们确实取得了不错的成绩和进步，但仔细反思下来，也有一些不足和值得检讨的地方。为此，我针对五月个人的工作情况和问题制定了工作的总结反思，让自己能更清楚的认识到自己在工作中的情况，并做好接下来的打算。

一、工作情况。

在本月的工作中，因为月初假期的缘故，工作时间并算不得充分。但也正因为这次的假期，我不仅自身得到了良好的修整，对工作也有了充分的准备和计划。

为此，对比这两个月的情况，本月的成绩有了不少的提升，并且针对上个月在工作中总结的那些的问题和不足我也较好的进行了整改，调整了自己的工作方式，提高了效率和质量。

总的来说，这个月的发挥十分的不错，其他同事虽然也取得了不少的进步。但更重要的是我们真个团队都得到了良好的发挥。

二、个人收获。

在工作中，我通过自我的改进提高了工作的质量和效率，虽然一开始的时候并没有这么顺利，就连我自己一时间都没能适应过来。但很快，通过工作的实践，我也意识到了自己问题的存在，并进一步的加强了自我的完善。

回顾五个月的历程，我几乎实在边总结边计划的情况下完成自己的工作的，虽然有些麻烦和费时，但也让我吸收了很多的经验教训，改进了自己的工作方法。

三、自我反思。

回顾这个月的情况，通过自我的总结反思，我也认识到了更多在工作中的不足。想要改进这些问题，不仅仅要从工作上下手，更要在我个人的习惯和能力上进行进一步的提高。为此，我在工作上面，还要更多的去做好改进准备，加强自我的要求。

四、下月计划。

很快就要到新的一月了。在下个月里，我主要的目标还是巩固自己现在的改变，并进一步的完善自己。当然，我也要加强自己的学习和锻炼，慢慢提高个人能力，争取在技术上的进一步发展!

今天是我来\_\_的第28天，将近一个月的时间里我在这里学到了很多东西。下面我对四月份的学习工作做一个总结。

1、学习了年金方面的基本知识，初步掌握了与客户交谈的内容。

在学习过程中，我掌握了建立企业年金的流程，也了解了一些相关边缘问题，比如会计科目、信托法等等;同时我也遇到了很多不能自己解决的困难，得到了同事和领导的解答帮助，充分体会到了公司“铸造团队，亲和诚信”的企业文化。通过这段时间的学习，我发现自己掌握的知识不够全面，做企业年金是一个与高端客户不断接触的过程，我除了应该掌握年金方面的知识外，还应该加强金融、经济、企业管理、法律、社会等等各方面的知识，用知识武装自己，以便能更好地展业。

2、跟随领导出差，在实践中学习了不少见客户的经验。

领导为了让我们尽快学好基本知识，掌握营销技巧，4月下旬，我跟随黄经理和许经理出差茂名，在那里见到了我们合作单位中国银行的相关领导和同仁，同时也去见了两家客户企业：电白供电局和一家房地产公司。整个过程我一直在观摩学习黄经理和许经理怎样与客户建立良好的合作关系。同时，我发现，要想让客户信任你，必须要精通自己所作的业务，而不仅仅是熟悉。也就是说，一定要做一个专业的行销人员。而要想专业，还得必须努力练好基本功。此外，我还跟黄经理去了储运公司，体验了我公司和合作伙伴光大银行的讲标的过程。

3、通过启航培训，学习了电话行销和面见客户的基本知识。

培训课程中，给我印象最深刻的就是24号下午的通关考试，考试有三个环节组成：一、给定一个企业，通过前台找到人事部负责员工福利的经理;二、通过电话给人事部员工福利经理约到见面;三、通过首次见面约到第二次见面。

这天的通关考试从中午午饭过后一直到凌晨零点多，最后通关老师让我们都过了，但我觉得我表现得不是很好，没有发挥出水平。电话话术不停地练，一次次地通关，一次次地被拒绝……到了半夜，上下眼皮开始打架，注意力精力都集中不起来，回到宿舍洗把脸继续回来通关……最后终于过了。

通过培训，感觉自己在销售话术和能力上有了一个质的飞跃。

整个培训下来，我认识到自己的不足：一、见到客户信心不满;二、和客户面谈不会用生动的方式表达专业的东西;三、对产品和年金相关知识掌握不够;四、寒暄问候及礼节性的东西有待于不断改进;五、平时工作不够用心，表现在销售流程中就是自己业务的不专业。

4、打电话找客户的过程，让我更接近市场，听到了不少市场的声音。

总之，电话工作现在还在继续进行。其中我有做的不好的地方就是没有对客户进行总结归类，会在这周内把这项工作完成。

5、其他相关工作。比如搜集\_\_市政、供水、电力等企业客户名单资料等。

总结本月工作，觉得自己不够积极;一些学习、工作进展速度缓慢，决定五月份从头赶上。

首先感谢校领导对我的.信任，让我担任初一的班主任。我深知班主任工作在学校教育活动中有着举足轻重的作用。这一个月以来，我不断向老班主任学习，尽量把班级管理工作做好。下面，我简单说下开学以来的工作情况：

一、抓好班级常规管理，培养良好班风。

抓班风，要从每一处细节入手，所以我从军训开始，根据中学生守则，强调并引导学生学习学校的日常行为规范，并制定了我们一(2)的班级规定，要求学生严格按照学校及班级的规定去要求自己，在穿着、仪容仪表、文明礼貌、就餐，住宿，行为习惯、课堂和宿舍纪律、做操、打扫卫生等方面严格要求自己。进入横中，对于初一新生来说，既新鲜又陌生。几乎在学校里的每一件事，大概几点做什么事情，甚至每一个细节，我都会告诉并指导他们。比如：就餐后怎样清理餐桌。在宿舍里，物品该如何摆放。到班后，读书以及上课的坐姿。打扫卫生应该打扫到什么样的程等等。作为班主任，每天都尽早到班，早饭后去检查宿舍情况，再去班级查看卫生等一系列情况，遇到问题及时处理。通过这一个月的管理和监督，感觉到学生已经渐渐适应了初中生活，已经形成了比较好的班级风气。

二、培养并发挥班干部的作用。

建设一个和谐上进的班级，需要全班学生的共同参与，其中班干部的选拔尤为重要。俗话说：火车跑得快，全靠车头带。班干部正是这种角色的演绎，他们班主任与学生之间具有桥梁的作用。所以，我根据他们直升表的信息以及观察，在军训时就先安排好座位，选定了班干部，课代表，小组长，桌长，舍长等。通过开班干部管理会议，告诉他们每个人的职责是什么，具体应该怎样去实施，遇到问题该怎样处理等。在班上和学生说，哪怕小到小组长，在老师眼里你都是班里的干部，班级的管理者。这样也是希望每个人都有份责任，因为班级是每一个人的共同努力，缺一不可。当然在管理中也测定能够遇到过困难，一开始，有些宿舍晚上总是说话，我就让每个成员都写了总结，并在班会课上做了保证，并要求每个舍长将宿舍的情况每天记载交给老师看，遇到情况，及时处理。通过这样，发现宿舍的纪律情况明显好了。当然我都尽量在班级上表扬班干部，私下去指出他们的不足，来树立班干部的威信。同时也会让一些班干部定时的给我回馈一些班级的信息，便于我更好的了解学生并管理他们。

三、和学生一起经历，增强班级凝聚力和感情。

新学期的九月，每年都有很多活动，我尽量抓住这个机会，和学生一起把班级活动搞好。比如，黑板报，一开始我就说相信他们，放手让学生去完成，只是在他们的过程中给予建议和指导。还有在艺术节活动中，让全班一起参加，全班一起练习，不仅增加了学生之间的情感，其实也是让他们感受到集体的力量。在这样的一些活动中，如果他们做的不好，我经常会鼓励他们，下次每个人再努力会更好的，也会表扬他们为班级做出贡献的每一个人。目的就是想通过一些具体的活动，增强班级的你凝聚力。

四、做好学生思想工作，努力创造好的学习氛围。

初一的学生对初中生活还不能完全适应，很多同学由于学习内容的加深、增多，产生了畏难心理，成绩起伏不定，对学习会失去信心。所以我常常利用他们七点之前，班会或其他的时间找学生谈心，了解他们在小学里德状况和水平，以及现在的学习状态及思想动态，尤其在打练习之后，或帮他们分析进步或腿部的原因，告诉他们一些好的学习方法，让每一个人树立学习目标及学习榜样。另一方面，我主动与各任课教师进行交流，不仅了解学生各学科的学习状况，还将学生方面的信息传递给他们，强调主课的重要性，要全面均衡的发展。对于班干部，更要提醒他们，只有把自己的学习管理好，才能去管理别人，给别人树立榜样。

班级管理是一项长期而又复杂的工作，需要不断地摸索和不断地改进，不可能一朝一夕就有大的成效，关键在于坚持、坚持和再坚持。不过我还会在今后的工作中继续努力、虚心求教。因为我相信只要坚持不懈的耕耘，肯定会有收获的一天。

**部门月度工作总结汇报篇四**

20xx年转眼过去，在护理部的正确领导下，共做了如下工作：

20xx年通过网上培育、外出学习、内部培育等方式开阔了眼界，改变了以往事无巨细、大包大揽的工作作风，转而向科学管理迈步，为自己提出目标，全面、科学、细化、创新，使今年科室工作较以往制度化，规范化。

1：护士进行分层管理，并制定分层管理制度，各层次护理人员都有与之相对应的任职资格和岗位职责。并修订工作流程和工作标准，与其岗位职责相匹配，从而优化资源，节约人力，提高工作效率。

2：护士进行分层培训，详细制定了各层级护士培训计划、课程安排、演练分工及考核方法，逐层进行培训及考核，提高护士的专业技能。

3：绩效考核方面，把护士工作量，工作质量，层级及满意度细化，量化。把工作表现，工作量等有机结合，有效调动了护士工作的积极性积极性。

1：为了达到持续质量改进的目的，护理部详细制定了制控方案，从护理文书，用药安全，输血管理，急救管理等十一种制控标准全面改版制定，为了使护士全面理解现有质量标准，科室加强质量标准的学习，讨论，重新分组，对照标准，认真检查落实，每月不定时考核，并与科室绩效挂钩。

2进行全过程的质量控制，经过pdca循环，使质量得到持续改进。首先了解存在的问题，根据存在的问题制定制控标准或改进措施并及时对问题进行反馈追踪。

3：积极组织并开展品管圈活动，通过品管圈活动多次会议，首先制定圈名，创建圈徽，全科护理人员一起进行主题评价，主题应该是现阶段科室存在的急需要改进的问题，在科室人员积极参与，人人思考的活跃的氛围下，大家选定了提高患者二便留取率的主题，并最终解决了二便留取率低的问题。在我院举行的品管圈大赛中，我科开展的提高二便留取率的品管活动获医院优秀奖。

4：我科在5月6月相继开展了星级服务月，护理安全月等活动，预先告知护士此活动的的目的，方法及奖励办法，使护士服务贴心，注意安全，最终李志心当选科室的星级服务标兵，刘页当选安全护士，全科人员向先进学习，创造了你追我赶的服务氛围，及护理安全为第一要素的理念，一年来无护理投诉，纠纷发生。

5：改进医嘱查对时间，做到上午，下午，白班，夜班，一天4次无缝隙查对，减少了查对引起的差错。

6：突出专科特色方面，早会后和康复师一道对新入院或病情稳定需康复病人进行评定，责任护士指导患者床上床边活动，制作了神经内科常见的功能锻炼方法手册配以图片，让患者更好的理解功能锻炼的意义和方法。

1：于7月分对处置室，抢救室，307病室进行了改造，在护理部及院感的指导下，办公室，处置室，治疗室物品规范放置，抢救间布局及抢救器械设备统一定点放置，方便急救，307病室由8人间也改为了2个4人间，方便患者休息。

2：根据评审要求，完善了专科疾病护理常规，专科应急预案，工作流程，岗位职责，工作标准等，并进行2次应急预案演练。(输液反应及猝死应急预案)。

3：所有质控单全面改版，多次和科室护士讨论质控单的书写及检查方法，实现应用的平稳安全过渡。

4：对高危药，备用药，口服药等固定基数，班班交接，防过期药品的产生，提高应用效率。

5：日常护理记录单，护理评估单，护理计划单等护理文书投入使用，为防书写偏差，护士长及质控员多次共同讨论，共同检查，护理工作更加细化。

科室成立5s管理小组，对科室物品药品，整齐，耗材等定位放置，仪器，走廊，抢救间，治疗室等可移动物体地标线归位放置。

我做为科室团结协作的纽带，时常提醒自己要有很强的团队精神，善于听取护士意见，不独断专行，做到言行一致，另一方面信任护士，用人所长避人缩短，关心护士，设身处地的为护士着想，一年来，所有护士朝气蓬勃，积极向上，用自己的爱心温暖着每一位患者，众人拾柴火焰高，内五科的护士们团结一心，用自己的实际行动诠释着“优质护理服务先进病区”的称号。

不足之处：病房管理不如人意，个别护士对危重病人预见性差，预控工作不到位，这也是我们明年工作的重点。

**部门月度工作总结汇报篇五**

每个月的销售总结是非常重要的，能够看出我们是进步了还是落后了。今天本站小编给大家为您整理了销售人员月度。

汇报，希望对大家有所帮助。

6月份是公司重要的战略转折期。国内轿车市场的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体经济环境，给xx公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，xx公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出领导贡献奖”。回顾全年的工作，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁分享。

一、加强面对市场竞争不依靠价格战细分用户群体实行差异化营销。

针对今年公司总部下达的经营指标，结合总经理在20xx年商务大会上的指示精神，分公司将全年销售工作的重点立足在差异化营销和提升营销服务质量两个方面。面对市场愈演愈烈的价格竞争，我们汉阳分公司没有一味地走入“价格战”的误区。我常说“价格是一把双刃剑”，适度的价格促销对销售是有帮助的，可是无限制的价格战却无异于自杀。对于淡季的汽车销售该采用什么样的策略呢?我们摸索了一套对策：

对策一：加强销售队伍的目标管理。

1、服务流程标准化。

2、日常工作表格化。

3、检查工作规律化。

4、销售指标细分化。

5、晨会、培训例会化。

6、服务指标进考核。

对策二：做好。

细分市场建立差异化营销。

1、细致的市场分析。我们对以往的重点市场进行了进一步的细分，不同的细分市场，制定不同的销售策略，形成差异化营销;根据xx年的销售形势，我们确定了出租车、集团用户、高校市场、零散用户等四大市场。对于这四大市场我们采取了相应的营销策略。对政府采购和出租车市场，我们加大了投入力度，专门成立了出租车销售组和大宗用户组，分公司更是成为了出租车协会理事单位，更多地利用行业协会的宣传，来正确引导出租公司，宣传xx品牌政策。平时我们采取主动上门，定期沟通反馈的方式，密切跟踪市场动态。针对近两年xx市场出租车更新的良好契机，我们与出租公司保持贯有的良好合作关系，主动上门，了解出租公司换车的需求，司机行为及思想动态;对出租车公司每周进行电话跟踪，每月上门服务一次，了解新出租车的使用情况，并现场解决一些常见故障;与出租车公司协商，对出租司机的使用技巧与维护知识进行现场培训。针对高校消费群知识层面高的特点，我们重点开展毕加索的推荐销售，同时辅以雪铁龙的品牌介绍和文化宣传，让他们感受雪铁龙的悠久历史和丰富的企业文化内涵。另外我们和xx市高校后勤集团强强联手，先后和理工大后勤车队联合，成立校区维修服务点，将服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测。

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的资料和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、方法的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。做好。

个人工作计划。

增加工作的计划性避免了工作的盲目性;在注重销售的绝对数量的同时我们强化对市场占有率。我们把分公司在xx市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成任务顺利完成总部下达的全年销售目标。

对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的变化，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件业务部门开专题会讨论，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销活动，取得了较好的效果。备件销售营业额xx万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

我是营销部的，是20xx年2月份进入公司的，20xx年的4月4号我从原来的酒店促销部调到了现在的营销部，在营销部工作的这段时间，我感受很多，收获很多，也在逐渐的成长着。第一个月我的部门经理，带着我去一一的面见了各个单位的领导，看着我的同事们和领导轻松的谈话，并认真的介绍我们的酒水以及团购政策，我只是在一旁静静的听着，暗自学着他们的销售技巧，希望以后通过努力的学习可以做的比他们更好。

我们部门做的是营销，主要的工作是宣传和产品推广，在这个酒水销售的淡季，公司推出的喜宴政策给了我们一个很好的发展空间，对于我们以后的宣传工作给予了很大的帮助，两个月下来现在大街小巷，几乎每个人都知道了我们的喜宴政策，很多的消费者都愿意选择我们的柔和作为招待用酒，接下来的日子里，我不但要维持好前期宣传的成果，也要进一步增加销量。争取让所有的客户及他是亲戚、朋友招待都使用我们的柔和。我们部门经理常说：“一定要先做好客情关系，客户认可你了，才会认可你所推销的产品。”可见客情关系是非常重要的，建立一定的客情关系，为工作的开展铺平道路，定期的电话拜访;定期的实地拜访;定期的销售回顾等....想做好营销一定要勤奋：

一、要勤学习，不断提高自己、丰富自己;。

二、要勤拜访，增进客情关系;。

三、要勤动脑，如何有效的为客户服务。

四、要勤沟通，进一步了解客户的需求;。

五、要勤总结，做好每日总结，总结有效客户并时时跟进。

20xx年对于我来说是成长的一年、奋斗的一年、学习的一年，感谢谆谆教诲我的领导，一直以来悉心的帮助、认可、信任、鼓励着我，才能使我更加乐忠我现在的工作。在营销部我还是一个新人，有很多的东西都有待学习，在以后的日子里，我会努力的学习，更好的做好自己的本职工作，在此预祝公司20xx年再创辉煌!

六月份眨眼间就已经过去，经过这一个月的辛勤工作，我心中有了一点收获，为了在今后的时间里更好的开展工作，我感觉应该对自己最近的工作做一下总结，目的在于吸取失误教训，提高自身水平，我相信通过不断的总结，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。

本月各店指目标按时下达到店，做好重点货品的陈列。每天对销售情况进行分析汇总，同比去年6月本月下滑严重店铺：江三16910元下降30%，导致整个区域业绩下滑的情况主要有以下四点：

1.超市。

合同。

到期撤场商铺较多;2进店客流较少;3.连单率降低;4.畅销款七分裤货品到货未及时。同比上升店铺泰二12%，泰一6%，扬四3%，本月本区域总计完成170839元，达标79%。

2.跟进区域各店铺的促销活动“清仓五折起”，发现活动效果不是太好。虽然试穿率较高，但买单率却很低(主要部分顾客觉的价格还是高)。后期公司采取了更大的促销活动“全场三折起”，因为活动力度较大，明显带动了销售业绩的提高，起到了月底冲刺销售关键。

3.对各店铺各项例检进行抽查，发现区域内有个别店铺退仓有遗漏，已按照公司规定对相关店员做出处罚。同时对区域内所有店铺人员进行了相关教育，严格杜绝再次发生内似问题。

4.针对泰州二店出现的丢货问题，本月公司领导针对此次事件提出了相关赔款方案，对此店员们都深刻领会了领导的关怀，对出现这样的问题都感到羞愧，纷纷表示在今后的工作中一定提高自己的责任心。同时公司领导对店员们后期工作中货品问题也给予了相关的指导方案。

**部门月度工作总结汇报篇六**

随着过去工作的结束，我们又开始了新的旅程。告别了前段时间的工作。新的气息，新的目标，在系老师的指引下和我会成员的积极努力下我们这个团体在\_\_\_月份有全面展开了我们的工作和活动。以下是本人在\_\_\_月份的个人工作总结报告：

在我们的工作规定中，还是照常举行每周例会，在例会中对过去的工作做总结，肯定我们的长处，指出我们的不足，以便让我们更加努力的工作。为了提高大学生素质和做好干部工作风范以及强化学校的纪律，我系青协每周二例行校风督察。

\_\_\_月十三号院青协会长莅临我系主持例会，对我会的成员进行工作的指导，并且对我们的成员提出了十点做人做事的道理，在思想上对我们提出了相关的要求。经过这次例会，我会成员在工作中更加注意自己的行为风范，并且提高了不少工作效率。

为了活跃大学生生活以及提高我们的技能水平，\_\_\_月十五日大学生技能大赛子学术报告厅隆重举行，我\_\_\_有成员都积极的参加。并且在同一天，我会人员还去参加了机械系和建工系共同举行的“我是一名会长”的演讲比赛，在演讲会的过程中，大家进行互动交流，积极发表自己的意见。对于大家来说这是一次不错的锻炼。\_\_\_月的大学校园到处是活跃，青春的气息，我院举行了历届延行的女子篮球赛赛。我们的志愿者都坚持着观看每一场球赛，为比赛增加了力量，也展示了我们志愿者的风彩。

在这个\_\_\_中，每个人都在行动着，为了充分的展示我们的服务宗旨，我会决定\_\_\_月份举行一次重大活动，即去孤儿院去抚慰一下那些孩子们，所以在本月我们的成员都在积极、认真的准备着。在这个月中，还是一如既往让有关成员执行检查晚自习，以及督察工作，目的是让大家通过实践来认识到更多的东西。然而在平时的课余时间以及其他系青协开会的时候，我会的相关成员会和其他系人员进行工作上、学习上以及生活上的交流，这样既促进了大家的友谊，也增长了知识。

在一段忙碌的时间过后，终于迎来了院和系相关活动的结束和开幕…。

按照每月一次活动的惯例，经过策划机电系和我系共同举行了一次“长江之行”活动。然而在成员的积极配合下，我们顺利完成了这次活动。这次“长江之行”主要是去江边进行环保活动，关心一下我们周围的环境。既可以提高我们大学生的环保素质，又可以让更多的人参与到这个活动中去。这次活动，我们本着一颗奉献的精神净化了我们身边的一片土地和江水，让我们再次看到了志愿者的价值和力量。

本月的相关活动都如期的进行了，活动结束了，又到了上交材料的阶段，于是成员们都把每月例行的思想汇报及总结都写下来了，同时，也做好个人工作计划，对本月所学所感都作了一下分析。以上就是本月的具体工作情况。

现在又将面临着一个月的结束，这个月集结了我们的努力和勤奋，也发现了我们的错误和不足。

总之，我们就是在这样的一个大家庭中不断的学习和不断的认识。每一次活动都有着不同意义，也都让每位成员有着不同的感悟。志愿者就是应该本着一颗诚恳的心去感受我们的生活，感受我们周围的人和物，并且积极的奉献我们的一份爱的力量。那么这个世界就能想这个\_\_\_月一样，温暖而芳香四溢!一段工作的结束也意味着另一段工作的开始。我希望在大家的努力和配合下能把下个阶段工作做得更加\_\_\_和出色!也让我们这个大家庭的每位成员都得到成长。让青协的力量更加强大!

**部门月度工作总结汇报篇七**

随着寒冷冬天的临近，20\_\_20年即将结束。回顾过去一年的出纳工作，在领导的指导下，在同事的支持和帮助下，我成长了很多，如理论学习、思想成熟、业务掌握、经验积累、视野开阔等，现借此机会报告如下：

1、严格执行现金管理和结算制度，每天仔细检查现金和日记账目，发现金额不一致，及时查询处理，每月按银行对账单认真做好未达账户调整表。

2.及时收回各项收入，开具收据，及时收回现金存入银行，无坐支现金。

3.根据会计提供的依据，及时支付员工工资等应支付的款项。

4、坚持财务程序，严格审计（发票必须为真实发票，报销单必须由手、验收人、审批人签字），不符合程序的发票不予报销。

5.为配合发展需要，银行贷款卡办理与本部门会计合作。

二、工作计划。

通过不断的学习和深入，我对自己的工作有了更深的\'了解，并将工作计划如下：

2.管理好库存现金，不得坐支、白条抵库、擅自挪用库存现金、浮存账外现金；

5.按规定填写各种支票、授权支付凭证等银行结算凭证，数字准确；

6.妥善保管相关印章、票据等，整理归档相关文件、账簿、报表等会计资料；

7、定期、不定期向财务总监报告工作；

8.完成财务部主任交办的其他任务。

以上是一年的理解，也是理论进入实践的过程，学习和努力提高技能，使他们的工作能力和工作效率迅速提高，在未来的工作和学习中，我将不懈努力，做自己的工作，为所有员工服务，与所有员工共同发展！在此，领导和同事在工作和生活中给予我支持和关心，这是对我工作的肯定和鼓励。我真诚地感谢你！

**部门月度工作总结汇报篇八**

十月份，本人坚持以\_理论，“三个代表”和xx大重要思想为指导，自觉加强理论学习，认真学习党的xx大报告，刻苦钻研业务知识，努力提高理论知识和业务工作水平。遵纪守法，努力工作，认真完成领导交办的各项工作任务，在同志们的关心、支持和帮助下，思想、学习和工作等方面取得了新的进步。现将个人工作总结如下：

一、自觉学习党的精神，用先进政治思想武装自己的头脑。

这一个月来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国\_，热爱社会主义，拥护中国\_的领导，拥护改革开放，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上作出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质。

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。

一是认真学习“三个代表”重要思想，深刻领会“三个代表”重要思想的科学内涵，增强自己实践“三个代表”重要思想的自觉性和坚定性;认真学习党的xx大报告及xx届三中、四中全会精神，自觉坚持以党的xx大为指导，为进一步加快完善社会主义市场经济体制，全面建设小康社会作出自己的努力。

二是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和电脑知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公室业务工作能力。

三是认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习了《\_森林法》、《森林防火条例》、《\_土地管理法》、《x区土地山林水利权属纠纷调解处理条例》、《反\_法》，通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

三、努力工作，按时完成工作任务。

一个月来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，努力实践“三个代表”重要思想，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好服务工作，当好参谋助手：

一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况，为解决问题作出科学的、正确的决策。

**部门月度工作总结汇报篇九**

一、二月份工作小结。

1、加强义务教育法宣传、做好控辍保学及招生注册工作。

2、各部门制定了新学期工作计划。

3、组织相关人员对各校开学注册情况进行检查，重点检查各校控辍保学所采取的措施、取得的成效及校园安全工作。

4、组织召开由学校班子成员、各所属学校校长、教导、教研组长等参加的“进一步加强教学常规规范化管理”研讨会。

5、进一步落实学校领导班子带班值日制度，明确了值班教师值日职责，加强门卫安全管理。

5、各校组织上好开学安全教育第一课。

6、召开班主任工作会议。

1、组织开展“学雷锋”和三八“妇女节”感恩教育活动。

2、组织语文学科老师参加市质量监测专题培训。

3、深入开展市立项课题研究相关工作，并做好资料收集、归类和整理。

4、举办读书节活动。

5、组织美术、音乐学科老师参加市质量监测专题培训。

6、参加全市“歌声与梦想”小合唱比赛。

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