

最新月底思想总结咋写的(优秀7篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

月底思想总结咋写的篇一

我始终按照语文学科管理制度严格管理学生，注意培养学生养成良好的学习习惯。在教学中，始终以一个新教师的身份要求自己，虚心向有经验的教师学习，切实做好一切教学常规工作，并坚持做好培优扶差工作，每期常规检查都得到肯定。

1、做好备课工作。在教学中，我始终坚持预先备好课，课前再重新复习一遍教案的做法。在教学中我归纳了以下几点备课原则：扣大纲，抓重点；备教材、备学生、备教法；能围绕本课时教学目的、要求，根据学生的实际状况，把复杂的资料进行变换，取其精华，有取有舍；环节齐，有后记等等。

2、上好每一节课。课堂教学能做到：教学目的明确，能认真钻研教材，了解学生，研究教法，突破重难点，善于创设学习情境，激发学习热情，能有序地开展教学活动，体现分层教学，各类学生主动地发展。严把课堂教学质量关等。

3、作业布置做到合理，习题精练，有代表性和启发性，注重学生创新潜力的培养，重复死板的作业少做，能及时批改作业，字迹工整，并做好成绩登记。

4、抓好培优补差工作。我认识到要想提高教学质量，培优扶

差工作至关重要，只有把优生培养好了，优秀率才能升高，班级才有榜样；也只有把差生的转化工作做好，才能提高合格率，并为营造一个良好的班群众扫清障碍，利于班级良好学风的构成。因此，我坚持做到有计划、有效果、有记录、有辅导、有鼓励、努力提高合格率和优秀率。

5、加强学生成绩管理，使用好成绩册。对学生的作业状况、提问效果、课前准备等等表现都做出公正、准确的评价，发放积分卡每月兑换一次奖品以此来调动学生的学习用心性，鼓励学生不断进步。

透过教学，我所带班级成绩稳中有升，学科学风良好，按质按量完成了学校下达的各项教学指标。

3、继续更新观念，努力实践主体教学；用心运用多媒体电化教学手段，提高教学质量；加大科研促教的力度，努力撰写有较高质量的教学；继续加强业务学习，提高自身的业务素质。

月底思想总结咋写的篇二

不知不觉加入xx已经31天了，在这31天中，有苦也有甜！总体来说，我对自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。下面我将分一下几点对我过去的工作进行总结。

1. 电话初次拜访客户75家。
2. 电话有效客户10家。
3. 实地拜访客户5家。
4. 要求试料客户2家。

通过半个月的挖掘客户，觉得开发客户是一个比较漫长的过

程。大部分客户对我们都有一段时期的信任期，自己打电话的时候还是有很多问题的存在！磕磕碰碰地完成了75个左右的电话拜访，也约到了几家客户。起初拜访客户，我并不懂得如何去挖掘客户信息。后来通过向老销售学习，也逐渐懂得了少许挖掘信息的技巧。目前为止，有两家客户正在等待试料当中。

1、对于初次拜访的客户，经常会因为没预约到准确的时间，到了客户那里见不到客户。还有会因为出差时拜访客户的路线不清晰，导致很多约了的客户见不到。

2、对产品还不够熟悉，所以有时候客户问起产品的一些问题都没办法答清楚，特别是产品的一些性能以及价格，每次我都不能独自面对客户进行交谈，有时不能及时解答客户问题，客户会不够信任。

3、在商务方面，由于一直以来没有接受过任何有关于这方面的培训，所以做得不是很好，致使很多客户对我的印象不是很深。以后需重要客户多拜访，加强商务方面的技能。

4、对工作的积极性很高。但是缺乏销售方面的技巧和心态，拜访客户时还是比较胆怯。当受到客户拒绝时，还是会不由得产生一丝沮丧。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态！措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司资深销售咨询！资深销售在进行工作的时候，要打醒十二分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的文献！争取在2个月内能够独立进行销售的工作。

(1) 了解产品，型号，规格，功能，价格等方面的知识，并做一个系统的归纳。

(2) 对产品出现的一些问题及解答做一个系统的归纳！争取

在半年内对产品有一个系统的归纳与了解。

3、加强商务方面的技巧 措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在两个月内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

4、加强自身的时间管理和励志管理 措施：通过时间管理软件，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情(重要的事情)提前完成□b类事情(相对重要的事情)及时完成□c类事情(琐碎的小事)选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志！

20xx.8~20xx.9□顺利通过公司对我的考核，真正成为xx的一员。

20xx.8~20xx.9□能够通过销售工作的考核，拥有独立完成销售工作的能力！20xx.8~20xx.9□能够完成月度目标，至少成交一家新客户。

一、工作计划及目标(日常时间安排、解决什么问题、解决效果)。

二、促销活动计划(内容包括商场或专柜名称、促销时段、促销商品名称、原价及现价、费用、所需资源或支持)。

三、新品推出(包括新品品牌、进入商场、进入时间、所需资源或支持)。

四、市场开发(包括开发地点、终端名称、计划进场时间、所需资源或支持)。

月底思想总结咋写的篇三

新区：

4、竖炉车间：设备运转率99.44%，设备作业率99.44%，设备停机252分钟，处理链板机掉道及换布料车皮带及顶轮。

老区：

3、烧结1#机：设备运转率89.22%，设备作业率98.47%，检修停烧4030分钟，无白灰停烧100分钟；设备影响停机683分钟。

5、竖炉车间：设备运转率89.37%，设备作业率99.83%，检修停机4744分钟；30日换布料车电动滚筒、顶轮、皮带停烧75分钟。

月初就开始准备老区的检修计划，人员的安排、分项的用时、检修方案、安全措施及时下发，需联系厂家项目统计好报公司设备处及供应处，为保证这次检修任务完成，检修急用件、氧气、乙炔、等项目也都与设备处结合好。炼铁厂老区设备已经连续运转4个月，很多设备存在不同程度的隐患，尤其2#高炉自中修投产后一直未进行检修，分厂借公司外网管道改造工程碰口的机会向公司申请后决定检修40小时，5月7日分厂按公司检修安排，分别按顺序把竖炉、烧结、2#炉、1#炉所有设备陆续停下来开始检修，在公司的正确领导下，各职能处室大力配合及各外协单位的鼎力相助，分厂通过历时72小时48分钟的艰苦努力，克服重重困难，最终圆满完成了这次的检修任务。

新区烧结由于z5-1及ls-1皮带的使用情况临时决定21日进行检修，由于本次检修时间仓促，没有按原计划进行，需联系厂家的项目没有完成，主抽风机没有校平衡，ls-1皮带没有更好钢丝绳，但基本解决了设备隐患，检修中单齿辊蓖板老化磨损严重，检修计划之外的项目，这给检修带来了很大的困难，经过维修的努力，将蓖板掉向，解决了这项大的设备隐患，给顺利生产打下了坚实的基础。

1、5月1日关于安装除尘器需购买辅材及外协项目的报告，新老区安装单机布袋除尘器5台需打基础，及新区烧结铁料地坑安装5#炉西侧闲置的布袋除尘器需购买风机，电机；李处批示新增设备如固定资产，打基础找基建，管道安装等分厂负责。基础已和基建联系好，除尘器近期准备发货。

2、5月2日关于新区循环泵站加装高压柜的报告，王总批示同意；

3、5月5日关于炼铁厂关于烧结8月份大修计划的报告，主要是大型备件费用的问题。李处批示同意。

4、5月11日炼铁厂关于35吨锅炉的报告，李处批示材料及需厂家部分报供应处，需外协部分建议由炼铁厂负责；王总批示同意。

5、5月17日炼铁厂关于喷煤磨碗延伸环技改的报告，李处批示可以试一下，但经与厂家咨询其它单位未改过，延伸环可保用一年。采购处现已联系厂家。

6、5月19日炼铁厂关于输送带的报告，李处批示建议供应处联系厂家现场解决质量问题，尽量少用两家皮带；王总批示如质量问题属实，应停用。

大型设备泥炮打泥缸总成、主卷减速机、磨机减速机、单齿辊（2#烧结机）、新区空压机需返厂大修2台。王总批示设备处与炼铁厂逐项落实，能否自己修理。设备处落实后批示泥炮打泥缸总成、主卷减速机、新区空压机需返厂大修2台费用由分厂承担，分2-5个月摊入车间成本，磨机减速机、单齿辊走大修费用。外修设备现已返厂大修。

8、5月23日炼铁厂关于新区120吨铁水包做探伤的报告，李处批示报供应处，尽快安排返厂换耳轴。

9、5月23日炼铁厂关于新区水冲渣采购新过滤器的报告，设备处批示同意购买，成本分2-5个月摊入分厂成本，王总批示同意。

11、5月16日炼铁厂老区关于烧结高压室断路器技改的报告，李处批示经与水电处、炼铁厂烧结结合，可以改造。

12、5月22日炼铁厂老区竖炉新加冷却风机的报告，王总批示同意。

13、5月25日炼铁厂老区关于烧结加装皮带机的技改报告，王总批示同意。

14、燃料破碎斗提机技改皮带的技改项目现已安装完毕，正在进行调试优化工艺，已具备上料条件，基础的浇筑已联系基建处，没有落实。

5月份设备科除重点催买备件外，设备科强化现场备件的管理，落实备品备件定置管理工作，备品备件的使用数量，现场存放数量，统计准确，摆放整齐。生产急需备件有重点与设备处采购联系及时催买，到货后仔细核对备件质量数量，记录清楚。为了更好的控制制造费用，还对申报计划的价格评估，做为主要工作来抓。

为了确保安全生产，确保煤气快切阀的正确使用，设备科制定了《快切阀的操作及维护规程》。

设备科虽然在管理工作上总结了一些经验，但还存在很多的不足之处，设备科还要继续努力，发挥职能作用，即为生产服务，又要做好各项管理考核，紧跟公司的发展方向，做好公司及分厂交给的各项工作。

月底思想总结咋写的篇四

通过在鼎通科技任校园代理已两个月，非常荣幸能成为公司的一分子。在这一个月中，有苦也有甜！总体来说，我自己并不满意，但是这期间学到的东西，取得的进步，让我也感到些许的欣慰。以下是对近一个月的工作情况做一个汇总。

初涉职场，自身有很多不足。在工作上遇到一系列问题：

一、电脑信息不畅通，无具体的电脑信息宣传，通过口头宣传传达不到力度。大部分同学对购买电脑具体信息不明了，信息渠道不畅通，不广泛，主要依靠网络搜索来查看电脑信息。

二、宣传过程中，有一定的局限性。主要通过到学校每个班教室去宣传，在校园主要活动场所没有打广告，这必须通过校团委。

三、依靠我们现有的宣传力度，同学们回馈的信息不大。一方面在学校到处充斥着这种商业宣传，同学们对于这些不感冒，甚至反感，另一方面同学们对这种宣传信任度不高。四、就如赵总经理所讲，下半年冬季的近几个月是电脑销售淡季，已过开学季国庆假等学生购买人群的高峰期。

贴子被和谐，广告贴被管理人员删除□qq消息模式：通过同学好友，校友群，老乡群等一系列q群进行打广告宣传，还建立了“赛格鼎通科技电脑销售”q群。群号：23556267。二，通过口头宣传，就身边同学圈，好友圈，老乡圈进行初步宣传，进而层层递进，通过他们的人际圈进行二度宣传。三，教室一对一宣传，在学校1号实验楼202-521，中心楼东西楼105-606等数个教室进行宣传。四，贴发传单，分别在学校宣传栏，食堂旁，打开水处，进教学楼楼道等位置贴发十余份由上次在公司制作的传单。

思源学院有近两万人，有很大的消费人群，潜在的市场价值

大。鼎通科技依靠赛格电脑城这一产品销售渠道，很容易在广大学生消费市场上取得一定的成效。自从10月份在校园宣传推广以来，11月份同学们回馈的信息明显多于上个月，免费维修电脑，电脑促销的宣传模式取得了一定的效果，同学们询问的消息明显多起来。

作为公司的一员，应该做到这三点，一、为公司创造剩余价值；二、为公司解决问题；三、帮老板分解、承担责任。所以应当是员工主动帮老板分析问题，解决问题。结合上述三点，我不是一个称职的员工，没法问心无愧说我努力了。总体上来说，就这两个月，没有卖出一台电脑，没有销售业绩，我的工作失败的，对此我深感抱歉。

月底思想总结咋写的篇五

1，生鲜部水果区水果常有个别腐烂现象，厂家促销员有限，无法确保在每日开店营业前对所管区域内上架水果进行彻底检查，日常销售过程中也不能及时对腐烂水果进行下架处理，针对此类现象，质检部根据实际情况对相关责任人进行了“警告”“罚款”等处理，希望在提高卖场商品质量的同时能促进员工提高工作责任心。

2，生鲜部蔬菜区总体情况较好，但在检查过程中发现个别菜品有积压现象，新鲜程度时好时坏，质检部在日常工作中也经常协助蔬菜区域负责人对菜品进行挑捡处理，并建议厂家采取根据销量确定进货数量、降低不易存放类蔬菜的进货数量，增加进货频率等可行方法减少损耗，从而确保蔬菜且有较高的新鲜度。

3，五月十八日，食品部休闲组发现过期商品，根据《商品质量管理规定》相关条款，质检部对本次商品过期事件做出了相应处理，相关责任人受到经济处罚。罚款不是目的，处罚行为旨在提高员工的工作责任心，从而保证企业在广大顾客心目中的良好信誉。

4, 食品部粮油组挂面、调料相继出现无生产日期现象, 员工在日常工作中并未对所负责区域的上架商品进行认真检查, 针对此类情况, 质检部已对相关区域负责人进行了罚款处理。商品日期是衡量商品质量的标准之一, 也是企业在顾客心目中树立良好形象的重要标准, 无生产日期类商品的出现, 从侧面说明了我超市商品质量的检查工作还应加大力度, 只有这样才能确保企业的生存发展命脉。

散货区域曾发现商品合格证使用不规范情况, 如: 合格证上有生产日期但没有商品保质期; 商品合格证与商品实物不符。质检部已同厂家促销人员进行沟通, 通知厂家对不符合标准的商品合格证进行调换。

对卖场商品进行不定期调研并取得一定成效, 同品项商品价格均低(或等)于竞争店价格, 切实达到了我超市经营服务理念中“价格最低”的标准, 各部门也对质检部的市场调研工作给予了充分配合, 对需要变价处理的商品皆能够及时调整。根据我超市商品品项数量的实际情况, 营运各部门的市调工作已经由2次/周调整为1次/周, 质检部的市调工作仍按照“日常工作”标准进行, 在关注竞争店促销信息的同时对营运各部上交的市调表进行抽查审核, 确保市调信息的准确性, 及时掌握竞争店商品信息变化, 为我超市经营销售提供一定参考依据。

五月十八日我超市盘点工作如期进行, 质检部积极配合管理部进行盘点表发放以及盘点后的查找差异工作。各部门盘点表提前三天上交管理部且无法更改, 因此卖场部分商品缺断货情况较严重, 新到商品无法上架陈列, 致使检查过程中屡屡发现台面商品不丰满, 促销地笼、端头商品数量十分有限等情况, 盘点后各柜组商品逐渐上架, 商品陈列逐渐恢复正常。

本月服务台退换货情况较上月有所好转, 希望各部门各柜组加强对商品质量的自检自查工作, 减少我超市因商品质量问

题而引起的退换货次数，树立企业的良好形象。

一 加大对卖场商品质量的检查力度，尤其是对生鲜部蔬菜、水果区域的检查工作。

二 规范卖场商品价签、合格证的使用，同时对员工健康证的佩戴情况进行不定期抽查。

三 继续开展市调工作，搜集各竞争店最具参考价值的商品信息，为提高我超市销售提出合理建议。

四 对卖场临期商品进行统计。

五 建立各部门各柜组报损商品登记表。

六 按照钻井一公司“开展质量基础年活动”的有关要求，制定企业质量方针及目标，逐步完善企业质量管理体系，制定有关质量管理内容的培训计划，组织员工进行质量管理相关知识的培训，提高员工质量服务意识，为满足顾客需要，实现企业可持续发展做出应有贡献。

月底思想总结咋写的篇六

在下点前，根据我校顶岗实习支教管理文件，参照往期驻县管理的好经验，我制定了分队的顶岗实习管理条例，并要求各个小组以宿舍为单位张贴上墙，提醒实习生自觉遵守和相互监督执行。通过建立每个实习生的个人档案和征询汇华学院各学部辅导员的意见，确立了各个实习小组的负责人，并明确了组长职责。在小组中成立临时团支部，小组内分工明确，责任到人，有例会制和应急联络网。还建立了实习小组长日报制度，将各实习小组每天上报的工作和发生的情况记录在案，并及时解决和处理。周简讯，月计划和月总结制度也逐渐规范化，使得分队顶岗实习工作的计划性和条理性都加强了。

我分队下点后迅速召开了全体团员大会，选举成立了临时团总支，安排和部署了今后的具体工作。随着山东聊城大学几名学生党员的到来，我们又成立了分队的临时党支部，充分调动和发挥党员的先进模范作用，组成了坚固的战斗堡垒。我分队创新性地成立了新闻宣传部，负责编辑分队的报纸《行知周报》，采用图文并茂的方式对顶岗实习期间的重要活动及时记录报道，该报得到了两县教育局的赞扬和鼓励，在各实习学校也有了一定影响力。

八月底初到实习基地，两个县的教育局和实习学校都做好了充分的准备工作，实习生即刻被安排到各自的实习点。我为实习生统一办理了当地的手机号，第一时间送到了他们手中，并迅速建立了我分队的通讯联络网，保证信息畅通。在本次转点过程中，我认真查看了实习生在各实习学校的住宿、吃饭、日常安全等生活情况，发现问题的马上找学校沟通协商，保障我实习生在当地学校的基本生活保障，排除各种安全隐患。

对于一个驻县老师来说，学生的安全是第一位的，要时刻绷紧这根弦，及其严肃认真对待这项工作。中秋佳节，县城里的大部分学校都放了假，有个别学生离家远未回家，我搬到未回家的实习生处同住，给他们鼓励和温暖，也保障假期学生的安全。国庆节，安排好实习生离校和安全保障后，我在家待了两天又回到了实习基地。驻县教师是学生的定心丸、主心骨，多费心，多动身，多用脑是老师的职责和良心所在。要时刻牢记——做好安全工作，是顶岗实习支教顺利实施的基础和保障。

到点两周左右后，大部分学校都已经开始安排实习生试讲和上课，但因为各学校师资力量不同，有的实习生课时较多，有的较少。这期间，学生们出现了急躁等情绪。我得知情况后，下到各个实习学校向有关领导了解我校学生试讲上课的情况，这些学校对实习生的教学实习安排等；同时安抚实习生的各种情绪，进行心理疏导和鼓励，也找机会向校方表达了

希望可以多给实习生试讲和上课机会，多支持我们的顶岗实习工作这样的愿望。经过这次跟实习学校的接触协商，实习生上课得到了落实，教学工作逐渐步入正轨。

我分队按照我校顶岗支教中心的文件要求，开始逐步实施三轮听评课。九月上旬至十月中旬为第一轮听评课，以“如何站稳讲台”为主题，组织小组内成员互听互评，邀请实习生指导老师和学校领导听评课做指导，驻县教师巡点听评课等。第一轮听评课进展顺利，我分队实习生逐渐克服了初登讲台的不自信和放不开，在教学实践中互相促进和成长，在教学设计、教学组织、课后反思等环节有了明显的进步。

实习生的到来为当地的教育带来了鲜活的力量。我分队共有69名成员，队员们有才艺，有能力，有素质，有想法，来到实习基地，他们也渴望找到一个能展示自我，奉献社会的舞台。

在这一个月中，实习生结合各实习学校的具体情况开展和参与了丰富多彩的第二课堂活动。威县二中的实习生策划、组织和主持了初二年级组的“国学经典知识竞赛”，他们积极认真筹备此次竞赛，活动设计得既有新意又有意义，竞赛在热切的期盼中开始，在热烈的掌声中落幕。二中的领导和老师对活动称赞不已，对实习生的工作表达认可和感谢。威县高公庄中学实习生结合该校推广普通话的活动，利用板报、橱窗、广播宣传说普通话的意义和作用，并精心组织了校园普通话演讲比赛，受到了师生的欢迎和好评。高公庄实习生杨志雪还被校方推荐参加了全县师生演讲大赛，她声情并茂的演讲赢得了在场观众最热烈的掌声，并取得了优异成绩。威县常屯中学的实习生在教师节当天组织学生们排列队形表演手语《感恩的心》，向学校老师们致敬感谢。这次活动丰富了校园生活，促进了师生交流，受到该校领导的称赞和鼓励。广宗二中的实习生在中秋节到来之际，来到县敬老院看望老人，并给老人们表演了文艺节目。他们充分体现了当代大学生继承发扬中华民族传统美德的精神，并在当地树立了

师大顶岗人的良好形象……目前，威县几所学校的实习生都在紧张地为所在单位参加全县十月下旬的“金秋艺术节”排练文艺节目，相信他们又会有精彩表现。

实习生们有热情，有活力，我鼓励他们结合当地需求，大胆实践，勇于创新，多给当地做些有意义的事情。而这些学生们也不负众望，很好地参与和组织了各项活动。我也悟到，我们驻县教师就像一根线，实习生是有价值的珍珠，我们要想办法把他们串起来，让他们可以熠熠发光，光芒照人。这根线要结实，但突出的是一颗颗璀璨的珍珠所形成的项链。

我们的工作还有很多有待改进的地方，度过了实习的初期阶段，我们要做好下一阶段的计划和准备。踏实，勤奋，乐观，创新是我们的口号，愿分队一切顺利，愿第十一期顶岗实习一切顺利。

月底思想总结咋写的篇七

非本岗位职责的问题比较头疼□smc各种板材的生产供应问题□smc模具保管生产问题、仓库物资供应问题□smc框架设计问题等等搞得我管也不是，说也不是，真是左右为难。

学会等待，时间不是我一个人的，是整个生产流程中各管理人员的客户服务意识决定的。整个生产流程缺少信息整合和统筹安排，导致生产协调和生产环节严重脱离定单型的管理目标。求数量而没有真正的控制生产环节的控制点，生产物流的控制也仅仅是盲目的流入最后的组装工序——问题的沉积、返工、推迟发货等。现场管理也仅仅体现于电话，组织的分工脱离于减少运输的总次数和总距离以及工序的时间间隔性。生产制造企业的生产产品的多样性和单一性，分散性等决定现场管理计划的变动性。管理人员的决断性和果断性，做人就不要做事，做事就不要做人。老板花钱清理来不是让你来制造问题的而是来解决问题的。也不是整天将老板作为自己的当箭牌：“有什么意见就去找老总，这是老总下的指

令。”结果上道工序的生产问题都没有解决，而要下道工序完成生产任务，而且用“老总”来实现自己无能的“雄心”。没有调查，就不要下指令。有本事将自己的生产和计划搞好，不要让我们做一些返工的工作。

生产管理和协调者加强对定单所需物料的正确认识，提高协调的针对性和可靠性。

2、 注意减少不必要的加班和组织浪费。

3、 生产协调不是看生产者表面的现象而是看生产工作的实际内容和效果，分清重要紧急，重要不紧急，次要紧急，不重要紧急、不重要不紧急的生产先后顺序，成套性生产和生产计划的灵活性以及现场管理的核实性。

4、 熟悉工序管理的基本原则：生产的配套性和时间性，物资供应配送的时间性。

努力提高自己的综合素质。

2、 按上级的工作指令尽职尽责的组织好物流组装的工作事宜，保质保量的完成上级安排的工作任务。

3、 按定单和生产计划调整和组织其他临时性工作。

4、 努力做好“5s”的日常工作。

5、 加强与同事之间的团结合作。