

2023年牛津译林版一年级教学反思 牛津英语一年级第二学期Unit教学反思(大全5篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

售前工作汇报 月度工作总结篇一

1、精煤发运万吨，其中首钢发运万吨。北台发运万吨。唐钢万吨。

电煤发运万吨，其中齐鲁石化发运万。保定万吨。山东铝业万吨。邢台电厂万吨。张富强代发万吨。石家庄热电万吨。安阳电厂万吨。2、货款回收首钢1203万元、北台万元、齐鲁石化1480万元、保定电厂500万元、石家庄热电20xx万元。3、清旧欠德州电厂270万元。

二、1—5月份指标完成情况分析：

1、洗精煤我公司全靠外购，1—5月期间受金融风暴、两会、矿难影响，煤炭采购难度大。价格上没有明显降价趋势，大型钢铁集团库存偏高，采购量小，影响销售完成。首钢发运量低就是煤源准备不足。

2、重点合同兑现率低。潍坊电厂结算价格低，中转煤成本高利润低，影响发运积极性。

1、加强与用户沟通联系，紧盯客户需求，优化产品结构，加强市场营销，实现了产销平衡。与本溪北营钢铁公司签订长期供应煤炭框架协议，有力的保证了精煤发运。在巩固老用户的同时积极开发新的用户，加大地销煤量。在运输部赵亮部长的大力协助下，与峰峰集团签订了购煤协议，分别从马头洗煤厂、大淑村矿洗煤厂发运洗中煤到安阳电厂，开辟新的市场用户。

2、货款回收情况，积极与用户沟通联系，在回款上采取回款目标明确责任到业务员，公司领导协办的措施，加大回款力度。

3、完善制度建设，加强纪律约束，经营管理工作有章可循。围绕集团公司新的目标，结合我公司实际情况，制定相关管理规定和办法，规范了经营管理工作，提高经济运行可控性。

4、以煤质管理为中心。首先加强煤炭质量检验现场管理，确保按用户要求装车发运。其次管理方面明确责任，专人负责，现场跟班，根据采样化验和检查结果及时调整煤质，增加煤质管理的针对性和预见性。

1、我们在开发新用户时动作迟缓，应对市场变化方法手段不多。在今后工作中要变被动为主动，走出去，多了解，动脑筋，想办法，增加市场占有率，增强危机意识。

2、业务人员今后要自动自发的开展工作，及时反馈信息，以利领导对市场迅速做出准确判断，要提高业务人员综合素质，树立运销人良好形象。

1、大力开发新用户，积极与魏桥、潍坊、北台钢铁、首钢保持联系，加大我公司的精煤和电煤的发运力度，开展铁路、公路相结合的方式保证集团公司制订的生产经营指标的完成。

2、做好日常工作。了解每日请车、装车，将发运情况及时与用户联系，收集化验检斤结果，及时反馈本公司有关部门。做好结算开票，货款回收工作。

3、准确了解市场信息，关注市场变化，及时反馈信息，有助于公司领导对市场做出准确判断。4、加大回款力度，及时与用户联系，加快资金回收，缩短资金周转时间，保证资金运转正常。5、加强业务学习，开拓视野，丰富知识，提高业务水平，把销售工作与技巧相结合。

进入5月份，国内用电量水平持续上升。动力煤市场供需状况继续好转，秦皇岛价格也继续小幅上涨。目前钢材市场十分不景气，下游需求薄弱，而矿石、煤焦等原料成本依然过高。因此大部分钢厂出现亏损，有的减产、停产检修，造成炼焦精煤、焦炭等价格下滑。

售前工作汇报 月度工作总结篇二

我校领导班子及全校师生员工皆十分看重平安工作，实时认真领会和响应上级、学校有关平安会议精神，为了进一步做好平安工作，切实增强对平安工作的领导□xx校长直接抓平安，专职平安副校长xx具体抓，专职守卫干部法制科长xx包揽具体平安事务；并实时重新成立了学校平安工作领导小组。

1□20xx年5月4日下午，唐校长主持召开了学校行政会和全校教职工（包括学校从业人员）平安工作会。在会上，唐校长实时转达了当日上午参加xx镇平安工作会会议精神，并通报了我国近期呈现的几起重大校园平安事故，要求所有教职员工务必高度看重平安工作，具体工作中不能搞形式，必须落到实处。责任落实到部门，落实到班主任，落实到科任教师，落实到从业工人。并要求各部门，各班进行全面的平安隐患大排查，法制平安科全面复查，对需整改的急速整改。

2□20xx年5月5日，我校成立了学校平安领导小组，并成立了

由11名教职工构成的护校队。

3□20xx年5月6日—11日，法制平安科协同学校后勤部门，对平安隐患排查发明的平安隐患进行了整改。如：围墙加固；学生公寓窗户破玻璃清除；调换茅厕化肥池盖板；清楚教授教化楼外墙松动瓷片等等。

4□20xx年5月7日，对学校食堂和小超市进行了全面反省，对目前苍蝇较多的问题提出了搞好情况卫生，积极科学灭蚊，注意消毒等预防食物中毒的整改看法。为此，学校食堂增添了灭蝇器、消毒柜等。

5□20xx年5月8日，学校对专职门卫进行了重新培训，强调了“来客挂号”、“学生收支挂号”以及“对校园周边平安预警”等各方面的工作要求。

6□20xx年5月9日，我校进行了全校教职员工（包括从业人员）防震、火警应急演练。在2分钟内，全部人员有序撤离到了平安区域（外操场）。

7□20xx年5月12日，我校组织全体教职工召开了平安专题会议，学习了《关于树立新型警校互助模式，进一步增强学校平安治理工作实施看法》。

8□20xx年5月16日，学校校长、法制平安科科长，后勤主任参加了xx镇教管中心全镇中小学平安工作会议。会上，教管中心刁主任转达了教委平安工作紧急会议精神，并对近期平安工作做了全面的支配和安排。当天晚上，我校急速依据教委和教管中心要求，召开行政会紧急会，对需急速完成了工作进行了通报和安排。实时完成了学校的保安人员的初步雇用工作，并上报。同时，会议抉择，在专职保安未上岗前，由xx和xx担负专职保安，负责专职保安未上岗前的校园安保工作。

9□20xx年5月17日，学校专职平安副校长xx率领在校行政结合《xx市xx区学校幼儿园平安工作反省纪录表》再次对学校平安隐患排查和整改进行了拉网式大排查，并认真填写了《xx区学校幼儿园平安支配查表》，对茅厕、礼堂墙体拉丝；化学药品保管室未安装防盗门；有住校生在校外住宿；教授教化楼外墙瓷片松动等提出了整改看法，同时给唐校长进行了陈诉请示。

10□20xx年5月18日，对校园周边平安隐患进行了排查，对表里神经病患者和暴力倾向人员进行摸底排查，尚无发明高危人员。

11□20xx年5月20日，组织全体师生进行一次平安应急演练，并上报了派出所相关图片。同时上交了校园平安事故应急预案。

12□20xx年5月21日，到教管中心领取并安装勤学校的报警器，并对保安人员实行了报警器的培训工作，加强快速反映的才能。

13□20xx年5月25日上午第一、二节，对上岗的专职保安进行了培训会。下午5点，唐校长结合教管中心会议精神再次召开了保安培训工作会，学习了保安人员的职责、行为规范、职业道德等。按上级要求，到派出所买回警用钢叉和警用胶棍。

14、我校每日必讲平安，充分应用升旗仪式、课间操、校园之声广播、聚会会议等光阴对全校学生进行平安教导，在会上对学生进行了防暴、交通平安、食品卫生平安、消防平安等多方面的平安教导和要求。

通过这一个月来的平安工作，学校全体教职工加强了对平安工作紧张性的认识，进一步进步了平安意识，强化了责任心，责任感，为我校的成长创造了一个协调的情况。

售前工作汇报 月度工作总结篇三

一、培训学习的感受

专业的技术和产品知识对于我所在的售前技术支持岗位来说是非常重要的，3月份我来公司已经培训过技术和产品线的知识，对公司的产品和技术有了基本的了解，七月份来后集团又安排我们去基地实习以及两周的培训课程，真正的接触了产品本身，使我对产品的理解程度有了很大的提高，同时通过深入的技术培训，也使我有了一定的技术基础。

来部门报道后，领导又安排了马强老师专门负责我们几个新员工的培训，同时又请张琨和张伟老师给我们更加细致的讲解了产品、方案、高性能等知识，马强老师更是组织了几个新员工成立学习小组，安排学习计划，通过这些培训和学习，使我不仅丰富了自己的专业知识，更提升了自己的专业素质和综合水平。

在工作的过程中也是一个学习的过程，进入部门后我感觉到部门内部的学习氛围是很浓厚的，有任何的问题都可以请教各位老师，他们也都都很热心的给我进行解答，同时部门每周都会安排某个内容的专业培训，这对我这种需要快速吸纳新知识的新员工有很大的帮助，更重要的是，在这些不断的培训过程中，使自己养成了一种不断学习的习惯。

二、工作过程中的感受

初入部门工作，对工作的内容和职责几乎一无所知，也不知道该如何下手。但是张琨和张伟老师并没有因为我是新员工什么都不懂而不敢将任务交给我，而是大胆的将项目交给我去做，让我去练手。犹记得第一次张老师将一个项目方案交给我去做的时候，我当时的紧张和兴奋，那个方案我整整做了一个星期的时间，其间给张老师审了4次，返工3次，问了

很多很基础的问题，张老师都一一耐心的解答了，虽然任务没有按时完成，但从这次方案制作中我学到了很多培训时学不到的东西，了解到了很多自己需要提高的地方，在接下来的几个月的时间里，我加强了方案选型和产品知识的学习，还把以前部门的成功案例拿出来仔细的研究和练手，同时在张老师的指导下，到现在我完成一个简单的方案制作只需要很短的时间，工作能力有了很大的提高。

除了方案制作外，售前还要和销售去拜访客户，这就需要我有很强的呈现和沟通能力，这也是我这样一个刚毕业的大学生最欠缺的能力。在部门的培训中马强老师就安排了很多的呈现练习来锻炼我们的呈现能力，但这毕竟只是练习，而在实际工作和客户的交流中仍然显示了自己的不足。第一次上台给客户做讲解的时候感觉十分紧张，不太自然和自信，准备的也不是很好，总之是一次比较失败的客户拜访，回来后我认真的总结了经验教训，在接下来的一段时间内主动要求跟着几位老师去拜访客户，学习他们的拜访技巧，同时也通过电话拜访客户，在和客户的实际沟通中锻炼自己，随着经验的不断增加，我已经能够比较自如的和客户进行交谈，虽然现在仍然有许多需要改进的地方，但和初入公司时相比已经有了很大的提高，我相信通过经验和技术的积累，我能在今后的工作总做的更好，完成自己的职责。

从最开始对售前岗位的一点都不了解，到现在能够基本配合销售完成项目，包括方案配置的制作，客户的拜访，以及投标、培训等售前的基本工作，除了自己的努力之外，更离不开各位老师和领导对我的指点，正是有了他们的大力帮助我才能在这么短的时间内适应售前这份工作，在这里要感谢他们，特别是张琨老师、张伟老师和马强老师对我的虚心指导。

三、思想上的感受

个售前，首先就是要具有责任心，要以主人翁的态度来对待每一个项目和每一个客户，因为在用户眼中，售前人员，是

代表公司技术水平和技术专家，代表了一个公司的技术实力和形象，售前人员的责任心也就决定客户对公司的印象以及项目的成功率，所以作为一个售前，不仅仅在技术方面要打动客户，更重要的是给客户一种对他对项目负责任的态度，让他放心的把项目交给你。这也是一个售前最基本的素质。这也是浪潮企业文化：以客户为关注焦点的一种体现，对客户负责，也就是对公司负责。

其次是考虑问题的全面性和细致上，作为售前技术支持，对你推荐的产品和方案在每一个方面都要考虑全面，特别是方案的可实施性和配置的细致度上，不能出任何差错，否则不仅对客户，更是对公司的损失。

四、不足之处及改进

通过半年的工作和学习，自我感觉最不足的地方有两点，一是技术知识和产品的记忆和理解不够，很多东西只停留在表面的印象上，这使我在做方案时不能快速的展开思路，很多东西需要重新去二次查找和确认，这样效率很低，也极大的浪费了时间。二是在呈现上有些不足，呈现能力还有很大的提高空间。但是相信随着时间的增加和经验的积累，这些问题都将在今后的工作和学习过程中迎刃而解。

五、目标

在目前全球金融危机情况下，竞争更加残酷和激烈，作为我们新员工，只能尽快提高我们的业务和技术能力，以更加专业、细致、周到的服务让客户满意，使得客户价值的最大化，切实提高我们在面对经济危机时的自身竞争力，为自己也为公司带来更大的价值。虽然这其中会遇到很多的艰难险阻，但我想无论遇到什么样的困难，更重要的是自己能能否战胜自己。只要自己有收获，有长进，能够得到客户以及同事的认可和信任，再苦再累，自己也是感到幸福和快乐的。

星期的时间，其间给张老师审了4次，返工3次，问了很多很基础的问题，张老师都一一耐心的解答了，虽然任务没有按时完成，但从这次方案制作中我学到了很多培训时学不到的东西，了解到了很多自己需要提高的地方，在接下来的几个月的时间里，我加强了方案选型和产品知识的学习，还把以前部门的案例拿出来仔细的研究和练手，同时在张老师的指导下，到现在我完成一个简单的方案制作只需要很短的时间，工作能力有了很大的提高。除了方案制作外，售前还要和去拜访客户，这就需要我有很强的呈现和沟通能力，这也是我这样一个刚的生最欠缺的能力，《》（）。在部门的培训中马强老师就安排了很多的呈现练习来我们的呈现能力，但这毕竟只是练习，而在实际工作和客户的中仍然显示了自己的不足。第一次上台给客户做讲解的时候感觉十分紧张，不太和，准备的也不是很好，总之是一次比较失败的客户拜访，回来后我认真的总结了教训，在接下来的一段时间内主动要求跟着几位老师去拜访客户，学习他们的拜访技巧，同时也通过电话拜访客户，在和客户的实际沟通中锻炼自己，随着经验的不断增加，我已经能够比较自如的和客户进行交谈，虽然现在仍然有许多需要改进的地方，但和初入公司时相比已经有了很大的提高，我相信通过经验和技术的积累，我能在今后的工作总做的更好，完成自己的职责。从最开始对售前岗位的一点都不了解，到现在能够基本配合销售完成项目，包括方案配置的制作，客户的拜访，以及投标、培训等售前的基本工作，除了自己的努力之外，更离不开各位老师和领导对我的指点，正是有了他们的大力帮助我才能在这么短的时间内适应售前这份工作，在这里要他们，特别是张琨老师、张伟老师和马强老师对我的虚心指导。

三、思想上的感受

首先我认为是一个心的培养，这也是张琨老师和赵老师一直给我们强调的东西。作为一个售前，首先就是要具有责任心，要以主人翁的态度来对待每一个项目和每一个客户，因为在用户眼中，售前人员，是代表公司技术水平的技术专家，代表了一个公司的技术实力和形象，售前人员的责任心也就决定客户对公司的印象以及项目的成功率，所以作为一个售前，不仅仅在技术方面要打动客户，更重要的是给客户一种对他

对项目负责任的态度，让他放心的把项目交给你。这也是一个售前最基本的素质。这也是浪潮企业文化：以客户为关注焦点的一种体现，对客户负责，也就是对公司负责。其次是考虑问题的全面性和细致上，作为售前技术支持，对你推荐的产品和方案在每一个方面都要考虑全面，特别是方案的可行性和配置的细致度上，不能出任何差错，否则不仅对客户，更是对公司的损失。四、不足之处及改进通过半年的工作和学习，感觉最不足的地方有两点，一是技术知识和产品的和理解不够，很多东西只停留在表面的印象上，这使我在做方案时不能快速的展开思，很多东西需要重新去二次查找和确认，这样效率很低，也极大的浪费了时间。二是在呈现上有些不足，呈现能力还有很大的提高空间。但是相信随着时间的增加和经验的积累，这些问题都将在今后的工作和学习过程中迎刃而解。五、目标在目前全球金融危机下，更加残酷和激烈，作为我们新员工，只能尽快提高我们的和技术能力，以更加专业、细致、周到的服务让客户满意，使得客户价值的最大化，切实提高我们在面对危机时的自身竞争力，为自己也为公司带来更大的价值。虽然这其中会遇到很多的艰难险阻，但我想无论遇到什么样的困难，更重要的是自己能能否战胜自己。只要自己有收获，有长进，能够得到客户以及同事的认可和，再苦再累，自己也是感到和的。“空悲切，白了少年头”，就像古人所说，趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且尽快的起来，成为一个合格的售前。

一、工作回顾

的、有开心的、有烦恼的、有郁闷的、有憋气的等等，正是这些经历成就了现在的我，2015年是我职业生涯上的一个里程碑。

之所以说2015年是我职业生涯上的一个里程碑，是因为在职场上，我不仅仅有学习如何做事的机会，同时也有学习如何

管理、管事的机会。

二、工作总结

2.1 经验总结

？ 个人存在的问题：

？ 在学习上缺乏条理性，没有结构化的知识、清晰的思路。

？ 在做事和管事角色的转化方面还有待提高和加快。

化，标准化、规范化、流程化。

三、来年工作开展

在2015新的一年里，首先要开展的工作是解决我个人存在的问题，根据工作需要把脑子里的东西理出一个清晰的思路，把所有知识结构化，能够整理成文档，跟团队里的人分享，其次编写技术部的相关文档，使技术部的各项工作做到文档化、标准化、规范化、流程化，更好的完成公司交给的任务，我相信经过2015年的锻炼我个人和整个部门及技术部其他成员都有很大的成长，这预示着在新的一年我们会把工作做的更好，在给公司创造价值的同时提升自己。

-总结

客户，更是对公司的损失。四、不足之处及改进通过半年的工作和学习，感觉最不足的地方有两点，一是技术知识和产品的和理解不够，很多东西只停留在表面的印象上，这使我在做方案时不能快速的展开思，很多东西需要重新去二次查找和确认，这样效率很低，也极大的浪费了时间。二是在呈现上有些不足，呈现能力还有很大的提高空间。但是相信随着时间的增加和经验的积累，这些问题都将在今后的工作和学习过程中迎刃而解。五、目标在目前全球金融危机下，更

加残酷和激烈，作为我们新员工，只能尽快提高我们的和技术能力，以更加专业、细致、周到的服务让客户满意，使得客户价值的最大化，切实提高我们在面对危机时的自身竞争力，为自己也为公司带来更大的价值。虽然这其中会遇到很多的艰难险阻，但我想无论遇到什么样的困难，更重要的是自己能能否战胜自己。只要自己有收获，有长进，能够得到客户以及同事的认可和，再苦再累，自己也是感到和的。“空悲切，白了少年头”，就像古人所说，趁现在年轻多学点东西、多做点事情，不要枉费人生。所以我要以更饱满的和充沛的精力投入到平时的工作和学习中去，决不辜负公司对我的信任和栽培，并且尽快的起来，成为一个合格的售前。

售前工作汇报 月度工作总结篇四

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。在我们各部门积极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。

(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) 通过给我们提供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。

(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，保持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，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) 通过报纸杂志、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，跟上时代的发展的步伐。

(1) 编制报送报表，发现问题，解决问题，总结经验。

(2) 整理凭证并装订存档。

(3) 采暖期结束归集整理采暖费记账收据联并装订。

(4) 积极配合各部门工作，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。

售前工作汇报 月度工作总结篇五

一团一品活动自启动以来，各支部纷纷推出自己的品牌活动，极大的增强了团组织的凝聚力，提高了团员青年的积极性。今年，我镇在原有品牌活动的基础上，继续坚持开展一团一品，并挑选我镇常州市德春电器有限公司团支部、白兔村团支部、小河中心校团委等10个团支部的一团一品上报至团区委。

自以来，我镇已在常州市永光车业有限公司等61家非公企业中组建了团组织，并在各支部开展了丰富多彩的支部活动。为了响应团中央“眼睛向下，重心下移”的号召，按照团省委和团市委的非公企业团建要求，结合我镇实际情况，今年上半年，我镇加大了非公企业团建力度，在全镇所有已建团组织的企业中，推选10家团组织作为团建活动示范基地，进行重点培养，并在“五四”庆祝大会进行了授牌。

自我镇成立大学生村官联谊分会之后，镇团委联合其他部门，在大学生村官的生活、学习、工作等各方面关怀备至，开展了多次活动及业务培训等。今年上半年，镇团委继续加强对大学生村官的服务工作，开展了志愿者活动，并与带领村官篮球队赴罗溪、新桥等兄弟乡镇进行了篮球联谊赛等文体活动。

青年创业就业是与青年密切相关的事情，也是关系青年切身利益的事情，团组织应做好青年创业就业相关工作，使青年切身利益能够得到保障。上半年，团委召开工作会议，就如何继续做好青年创业就业工作进行了部署，并下发了创业贷款流程、见习基地单位岗位需求等材料，要求各支部在今后工作中要进一步加强青年创业就业宣传与培训工作，并在常州市德春电器有限公司创建我镇第二家青年创业就业见习基地。

志愿服务工作是团委常年开展的常规工作，志愿服务站的建

设在团委班子及各志愿者的积极行动下，建设的更加完善。上半年，镇团委志愿者在植树节赴先锋村委开展义务植树活动；5月15日，联合工会、妇联、工商、计生等十多个部门，在恽代英广场开展大型的集中志愿服务活动；端午前夕，组织志愿者赴郑良村贫困家庭张榴梅家开展慰问活动。

少先队是共青团的后备力量，少先队工作是共青团工作的重要组成部分。镇团委发扬“全团带队”的光荣传统，按照州区少工委的要求，以培养新世纪社会主义合格建设者和接班人为目标，以抓德育为重点，以教学质量为中心，在注重抓教书育人，管理育人工作的同时，开展系列活动，使全镇少先队工作健康稳步发展。一是加强对少先队的领导。镇团委成立少先队工作委员会，并邀请有关领导担任校外辅导员。二是结合学校实际，有计划、有目的地组织开展爱国主义教育，坚持升降旗制度，深入开展“民族精神代代传”、“生态小主人”活动等，使广大少先队员在活动中受到教育，得到培养。

回顾上个月的工作，团干作虽然有一些成绩和做了一些事，但我们深切的感到，青年的每上步成长，团工作的每一点成绩，都离不开党的领导和关怀，离不开社会各界的大力支持和帮助，离不开广大团干部和团员青年的共同努力，还有很多方面的工作做得不够，需要在今后的工作中不断努力，不断改进，不断完善。在以后的工作中，我们将以更高的要求严格自己，力争把我镇的共青团工作做得更好。

售前工作汇报 月度工作总结篇六

一、试用期主要工作业绩

6月17日，我从实习期转入试用期，相比之前实习期协助招聘的工作，我的工作内容和强度有了很大的变化，特别在试用期后期的一段时间中，不管对我的工作认真度、执行力还是

完成度都有较大的考验。

1、新员工培训与企业文化宣导：通过入职培训ppt的更新制作和一遍一遍的听取、了解企业文化和规章制度，渐渐熟悉并能够独立完成新员工的入职培训，对于新员工的需求以及公司的企业文化有一定的认识和了解。

2、入职流程的明晰：通过对集团本级若干新员工的报到及入职手续的办理，梳理并熟悉了整个入职手续的过程，新员工信息的申报、劳动合同的签订、入职培训的实施等。

3、各店月报的汇总与报告：从第一次接触月报，到逐渐熟悉和运用月报是这个三个月收获较多的地方。一开始漏洞百出，效率低，理解不深，渐渐地意识到月报的实用性和准确性。目前正在对月报的数据准确性、合理性、统一性做加强，今后将逐渐从审核数据的准确性转向对关键内容的把握和理解。

4、招聘工作的深入：从后期对招聘方面培养力度的加强，不仅从时间分配上和工作完成进度上都对我有更大的考验。在招聘人员方面，通过简历的搜索，较快地浏览并锁定合适的人选。能够对面试者有一个较深刻的电话沟通和面谈，能够从声音、眼神、形态来初步辨别一个人的品行和性格。但在复试时领导的一些面谈观察中，我还没能够捉摸透需要注意和警惕的关键点。

5、时间管理：招聘工作总是阶段性，且不定时，很多时候在时间的控制和运用上显得更为重要。一直以来都认为事情总是被打断，不能一心一意全心完成好一件事，让我觉得困扰和郁闷。但是慢慢地，在各种敦促和辅导下，在时间管理和运用上面有了进一步的提升。虽然进步的步伐偏慢，且实施起来的成果还没有得到很好的验证，但是我相信在时间和经验的积累下，对于时间的管理一定能够更上一层楼。

6、沟通交流的效果：在hr体系内，通过几次hr活动及几个月

来与子公司hr同事关于月报等工作的面对面或者电话沟通，能够较好地掌握交流技巧，营造一个轻松的沟通氛围，为后期工作上的深入交流奠定基础。在体系外同事间的沟通方面也能够较好的把握分寸，同事之间交流无大障碍和矛盾，轻松自在。

7、人员信息的强化：通过月报的审核汇总，以及为招聘、绩效、薪资等模块工作采集提取各类信息和数据，对各子公司人事方面的信息有了更深刻的了解，也强化了对整个集团员工信息的敏感度。因此为其他人事方面工作的开展理顺了思路，增加了便利性。

二、试用期工作体会

试用期的三个月让我脱离了实习期轻松自由的工作状态，从各个方面都考验了我对工作的态度。从工作内容上来说，自实习期协助邀约面试、整理简历等基础招聘工作到进入培训领域的转变，让我着实有了更深的体会。

不同于前期实习的轻松，培训更需要靠自己的实力特长，而非认真就好。在学习的两个月中，先从月报的汇总中了解了每家店的大致情况，并在汇总的过程中体会到严谨和追求完美的'工作态度'的重要性。当初学时碰到的各种问题慢慢减少的时候，会觉得自己确实有了进步。但对于月报的汇总和报告，目前仍然有很多迷糊的地方不能明确，是导致增加沟通时间和延误汇报的关键所在。此外，在月报的信息中，由于自己仍停留在审核人数和数据的准确性上，对于每个变化的捕捉和深层意思的理解根本没有深度，没有一个较警觉和敏锐的意识，也是导致学习效果不够佳的原因之一。

在协助培训期间，我几乎走遍了每家店和大部分的培训现场。新员工培训、企业文化宣导，以及“赢在中层”□hr沙龙等培训活动的策划组织和具体实施，都让我对培训有了更直接的接触和体会。每一次组织培训，都会被要求说出组织的到位

和不到位的地方，虽然每次被问及时可以说出一二，但是在事后总结方面自己确实还没有做好。除了对培训本身的总结(包括满意度调查、通讯稿、培训总结表)以外没有在多次培训后总结经验 and 不足，因此在自身培训组织能力上进步不大。

在培训的演讲表现中，经过一个月左右连续几次的锻炼和熟悉，基本能够掌握新员工培训的步骤和内容，但是演讲的内容和格调基本不变，肚里墨水太少，自己创新的部分极少。原本之前还曾打算加入自己的内容，但实际表现出来的效果一般，且疏于对演讲素材的收集。现在忙于各种其他方面的事务，更加没有对培训做过多的用心了。

在试用期的后期，由于招聘方面的压力而对于培训已涉及很少，角色渐渐转向了招聘。重新拾起招聘工作一开始有些小紧张，但很快调整并进入了奋战状态，用一个星期敲定了一名司机，同时也对项目部工程师有了初步的了解。应招聘和急聘的人员陆陆续续进入我的工作范畴，大致上有了招聘的思路和方法。同时，在绩效薪酬模块虽然没有直接的接触，但却是从人员的基本信息入手，从信息的梳理、筛选和提取，对整个集团人员信息的梳理能够为今后工作的开展起到铺垫的作用。虽然在信息管理方面自己总不是很熟练和精准，方式方法上还有待改进，但是可以看到自己的逐渐进步还是比较欣慰的。

三、个人职业生涯规划 从实习生到人事助理的岗位，内容多了，压力大了，工作面也广了。每一个工作任务都是逐步加强的过程，岗位从人事助理到专员，再到主管，这都是一个正常的规律。不管是在集团还是在子公司，通过这几个月的适应，再加上后半年到一年的时间，我相信自己一定可以从一个助理的岗位真正转变到专员的角色，届时我能够独立承担一部分工作，对自己的工作负责。同时我会告诫并督促自己，对某些人力资源模块有较深的认识和较强的执行力，有自己主攻和擅长的工作内容。

以后，在2年半到3年的时间，我希望自己能够基本主导人力资源的各大模块，同时涉猎行政方面的部分工作。虽然我本意想专攻人力资源方向，但是行政事务也往往是实际工作中必不可少的，且和人力资源相互协调和促进，因此我并不排斥行政人事的结合和统一。我希望自己在3年左右的工作积累后能够撑起一个局面。服务行业是一个特殊的行业，经过近半年时间的观察与体验，我能够深刻认识到汽车行业的特殊性，并对其特殊性有一个比较理性的适应。可能在某些时候并不能理解服务行业或者因为服务行业的特殊性而有所畏惧，但这也正在检验我生活观、人生观和价值观的一个心理适应性。有深刻体会才会有感悟，才有进步和思维的开阔。

四、个人的评价及辅导需求 个人的优势：

3、有一个较良好的心态，能够沉下心来工作，尽力做好本职工作并要求自己逐渐靠近高标准。

存在的不足：

辅导需求：

1、在信息、数据处理和分析上的工作方法指导；

3、时间和任务管理上的指导和加强。

售前工作汇报 月度工作总结篇七

首先感谢集团、公司、厂区给我提供了一个规范与创新并行的工作机会和全新岗位平台，也真诚感谢三个月来为了企业共同奋斗目标不吝赐教的所有同仁们。可以说，没有这种互助互爱的工作环境和企业价值观引领，仅靠自己的内驱力，我很难通过试用期锤炼并转正。

这主要得益于自己的石油化工专业背景、刚在玻璃钢企业履职两年和入职头几天更具针对性的集中补课，从中了解到了目前国内外行业竞争现状和态势，懂得工艺配方、生产设备和国外订单对企业生存和发展的重要性；对木塑这种物理复合产品“防水防潮、防虫防白蚁、可塑性可选择性强、高环保性、高防火性、安装简单、不膨胀变形和龟裂、吸音效果好、节能性好”的主要特点有深刻认知。这对日后做好人事行政岗位工作定有裨益。

通过按时参加集团月例会、厂区周例会以及同关联企业集团联席的月行政办公会，很快明确了企业的日常管理层级和权属，从而引领自己的岗位言行都能顾及到企业利益和员工利益，维护企业形象。与此同时，自身的工作态度始终端正，岗位服务保障意识牢固，因此能认真履行职责，积极为厂区筹建和员工队伍建设尽力，及时完成厂区领导交办的事项。

一是招聘上，在同仁们配合支持下，利用企业背景平台，采用“人事行政部甄选初试、用人部门业务面试、企业高管综合素质终试”三关把控，完成了猎头在相同时间都难完成的招聘任务，提前满足厂区筹建计划推进过程中的岗位配置要求。二是主张尽可能采用“一专多能、一人多岗、b级人做a级事”的招聘配置原则，发挥员工潜长，以减轻薪资包干压力又满足入职员工渴盼高薪要求；同时依据厂区工资包干额度，经厂领导同意，明确了部门经理岗位配强、主管岗位以下遵从“低配、减编、兼岗”的配置原则，形成母鸡带小鸡似的团队特点，给年轻人以更大的锻炼和成长空间。此法现已初显成效。三是针对工厂管理要求，结合行业和泉港人才市场状况特别是工资包干总额限制，制订了薪酬（绩效）管理体系并已经集团领导批准（20xx年3月起试行），同时根据厂区领导提示，规划、制定厂区福利并统计（月/年）额度，为组建满足工作要求的企业员工队伍提供基础支撑。四是主动同员工谈心，尽心营造积极气氛；同时从面试招聘开始就重视传递企业价值观，用心为提高团队工作效率和质量而努力。五是借鉴他山之石，修订、编纂厂区人事行政工作手册，内

容涵盖部门职责和人事行政管理方面的系列制度等（待审批），为厂区日常人事行政管理提供制度体系初稿。六是实行每一工作日三次签到的临时上班考勤制度，加强了人员外出登记和事项申办进程的管理，日常工作事务保障到位（如办公用车、电脑配置维护、办公用品采购发放、话费房租缴纳、部门岗位间的配合对接、宿舍租赁等）。七是带领和督导部门员工开展人事行政日常工作和学习，着手为企业培养梯队人选。

因短期内难以对厂区上下左右前后等综合情况做深透了解和必要把控，工作上不能完全放开，工作力度自然也难以全部到位。

日后，在厂区生产、办公所需员工队伍组建完毕后，在保持良好生产办公秩序的同时，将花精力去思考和探讨建立以“职位评估、绩效评价和薪酬福利管理”为核心主线的企业人力资源管理模式是否可行；在“选、用、育、留”流程上，尽快形成适合厂区发展要求的员工队伍管理模式；同时围绕厂区新年度工作目标，积极做好项目推动和内外协调及行政服务工作，完善内部管理体系，随时为厂区的发展提供强有力的人事行政工作保障。

售前工作汇报 月度工作总结篇八

主要工作内容（重点说明跟进项目的总数12个，分别是：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目□x市综合卫生大楼项目、芭蕾舞团小剧场工程□x区少年宫工程□x省审计厅□x省质量技术监督局办公大楼工程、烟草物流配送中心工程等等。成单0个，丢单0个。目前跟进项目数量，风管面积xx平方米，具体分析等方面）

本月上半月主要是了解公司和产品，寻找有价值的客户资源。并去成功开发代理商1家，当月代理商就在跟进亚运会的场管项目。另在拜访客户的前期，有些资源客户一但开工，（例

如：丰田汽车厂房扩能工程），风管基本上已由甲方指定好，即成交率较底。另关于商住楼的项目，因受金融危机的影响，很多地产公司被迫停工，故关于商住楼的项目跟进时受到一定影响。

下半月主要是跟进关于x年亚运会的市政必建项目，其中大多数已开工，但有些定于x年2月份开工，如：赤岗领事馆外交服务管理大楼项目[x省审计厅[x省质量技术监督局办公大楼工程等等，年底先建立关系，在上半月拜访客户前遇到最大的难题是：有些客户如已动工，不是很难接受公司的付款方式就是基本已定好，甲方认为风管是假冒产品就不能用，而是价格问题和安装方面，因此12月份会将经历放在亚运会前必建的项目上。

另在x年亚运会的场管项目上已确人找到甲方代建局肖局长，在跟进中，预计在x年初可成单，年底在配合代理商做大量攻关。

二、成单项目分析和丢单项目情况分析，如何改进和提高。本月最大的问题是：工程信息方面会出现变化，临时变固的占大多数，虽不影响信心，但会影响效率。因此需改进与提高的地方是：与跑设计院的同事共同分享工程信息，在确定工期前业务员马上跟进，因此可提高工程跟进的质量。因在很多建筑方面，很多工程的甲方需指定，故甲方只会相信设计院的推荐，如少数是因甲方个人问题和资金等方面问题才会自己选择风管。

三、下月工作目标和开展思路

1、受客户邀请，去拜访x年亚运场管的一些工程（预定时间为一周），重新审视x周边市场。力争在x年开工前拿下两个以上重点项目。并提高代理商和本人对拜访工程的质量。

2、在x市市政工程上做文章：在x年必建项目上关于赤岗另零

售前工作汇报 月度工作总结篇九

(一)加强学习，提高个人素质。

知识方面：在温习以前的知识加以巩固的基础上，不断学习新的知识，接受新的观念，不断拓展视野，增强自己的专业水平，为能够适应工作需要而不断努力。

做人方面：刚从大学校园出来，无论是做人还是为人处世方面的经验都很欠缺，为了能够尽快融入美芝这个大家庭，一方面我尽量多与老同事交流，向他们讨教经验；另一方面我通过各种书报杂志，网络学习为人处世的理论，并将其用于实践中。通过学习使我在这方面取得了比较好的效果，虽然还有待于进一步的加强。

(二)严格履行岗位职责，扎实做好本职工作

费用报销审核：

根据公司财务审批制度及费用开支标准

售前工作汇报 月度工作总结篇十

一、召开公司八届二次职工代表大会□x月x日，八届二次职代会在本部多功能厅召开，有92名职工代表参加，上海电建领导施申新、张心定，公司领导缪显杰、骆家聪、张耀庆、田刚、周进贤、汤定隆、张洪禄、何兆坤出席了会议，李苏同志主持会议。

大会听取了骆家聪经理所作的工作报告及对下半年工作计划的展望。张耀庆副经理作了《□xx年上半年度劳动保护技措计划完成情况汇报》。人力资源部经理李继海作《公司员工手册

（试行）》出版说明。

公司经理骆家聪还就职工代表提出的公司发展、企业管理、人才问题、关心职工等四个方面的问题，进行了认真的说明。大会还以无记名投票形式通过了对《xx年上半年度劳动保护技措计划完成情况汇报》的决议。

公司党委书记缪显杰在会上指出，今年是公司扩大施工规模的关键一年，全年要完成180万千瓦装机容量，确保完成4.5亿，力争完成5亿产值，面临困难很多，要振作精神，面对困难、克服困难，争取胜利。

上海电建党委副书记、工会主席张心定在讲话中指出：二公司在当前企业施工项目分散，人员流动大的情况下，坚持开好一年二次的职代会，非常难得，通过职工代表开展民主管理，是加快企业发展的有效途径。他强调二公司上半年的成绩来之不易，下半年的任务依然艰巨，广大职工为大家舍小家，奋战在各个施工点上，十分难能可贵。希望大家团结一心，再接再厉，圆满完成下半年的各项任务，创造二公司工作的新业绩。

上海电建党委书记、董事长、总经理施申新最后作了重要讲话。他充分肯定了我公司上半年的工作，并通报上海电建上半年的工作情况和电力改革的最新情况，并对下半年的工作提了四个方面的希望和要求：一是要珍惜来之不易的企业发展的大好局面，抓住机遇，开拓市场，加大人才培养，要求大家做好个人工作总结报告，提升企业核心竞争力，打响二公司的品牌。二是要树立新观念创立新形象，打响第一炮，搞好外高桥三期建设，要通过科学管理，确保工程质量，提升企业形象，展示良好的精神面貌。三是要按照构建和谐社会的要求，加强企业民主管理，全心全意依靠职工办企业是二公司的一个亮点，要继续加强民主建设。四是要“两不误两促进”，做好第二批先进性教育活动。

工会主席李苏同志希望到会的职工代表做好会议精神传达工作，团结广大职工共同努力，推进企业持续健康发展。

二、继续做好施工现场防暑降温慰问[x月x日，公司党委副书记、工会主席李苏与缪显杰书记等来到江苏常州和沙州项目现场，亲切慰问高温下坚持施工的广大一线职工，并深入职工宿舍看望新进青年大学生。公司领导要求项目进一步关心好现场职工和青年大学生，确保安全度夏。

三、关心慰问突发困难职工及家庭[x月x日，党委副书记、工会主席李苏听说住在公司宾阳路公房底楼几户职工家中在前几天“麦莎”台风暴雨中被淹的消息后，马上召集汽机、锅炉等基层工会干部一起赶往受灾职工家中进行慰问。李苏主席还来到一名已故职工的家中进行了慰问，其妻激动地热泪盈眶。李苏关切地对她说，二公司也是你的家，有什么困难尽管提出来，我们会尽力解决的[x月x日，李苏主席还冒着大雨，深夜驱车赶往江苏张家港，及时看望、慰问一名遭遇车祸的项目干部，并委托一名工会专职干部留在现场开展安抚工作。

四、“安全挑刺”进入评比会诊阶段。经过公司工会汇集整理，此次“安全挑刺”活动共产生了51个“刺点”。公司工会将结合国电公司组织的安全生产月活动，召集职能部门负责人和专家对安全“刺点”进行按号入座的会诊，并明确责任，从公司、基层单位、班组的三级层面上，按照整治要求，对症下药，积极开展“拨刺”活动，以让“刺点”得到确实有效的整治。

五、漕泾项目对口竞赛第三阶段圆满达标[x月x日下午1点58分，公司承担安装的上海漕泾热电联供电厂项目#1燃机联合循环机组完成了168小时试运行，标志着国内第一批大容量9f级燃汽轮机成功移交商业运行。1#燃机168小时满负荷试运行的成功，是公司广大党员干部职工在上级公司正确领导下

积极开展保持共产党员先进性教育的成果；是贯彻上海电建“奋战一百天，投产一百万”活动丰硕成果；是开展漕泾与望亭项目对口竞赛的积极成果；是漕泾工程公司广大干部职工敢打硬仗、善打硬仗、勇于进取、开拓创新、顽强拼搏的成果。下一步竞赛任务还十分艰巨，参赛职工将发扬连续作战的优良作风，确保#2机组安全、准点、优质地建成，以夺取漕泾工程全面胜利。

六、做好一线骨干慰问及困难职工帮困。时值中秋国庆及新生开学，公司工会关心在一线特别是外地施工的骨干及困难职工，在认真统计的基础上，月内起将做好170余位骨干和近50位困难职工的慰问和帮困，共计发生费用为56000余元，并将通过公司工会和基层工会两个组织层面来落实到户。

七、xx年职工子女中、高考龙虎榜奖励。月内，经上报统计，公司xx年职工子女中、高考龙虎榜已经揭晓，其中，高考龙虎榜前五名为职工刘骏、兀镇浩、朱坚、何远成、周波子女，分数分别为523、502、493、488、487；中考龙虎榜前五名为职工何一飞、王文珍、吴江、吴则洪、张建良子女，分数分别为454、452.5、450、459、449；职工徐秀菊子女还直升大同中学。公司工会为此对每个上榜子女进行了500元的奖励。

八、参加华东工委“一强三优”女职工征文活动。月内，公司工会组织三名女工参加了由华东工委组织的“一强三优”女职工征文活动，其中，公司工会委员、本一工会主席顾莹的征文荣获上海电建选拔活动“一等奖”。

九、模范职工小家的推荐工作。经上级工会关心，鉴于机施分公司各方面的工作较为突出，被公司工会推荐为上海市模范职工小家，并进行了材料申报。

十、组织公司保龄球项目选拔比赛[x月x日，公司工会利用休息日，进行了保龄球项目选拔比赛，共有来自本部及基层单位的8位选手参加，既活跃了职工的业余文体生活，又为下月

有限公司“银线杯”保龄球比赛打下了基础。

十一、“万胜卡”回收、登记及处理工作。去年公司举办了第四届企业文化节，为感谢和报答广大职工的支持和关心，公司向每一位员工发放了“第四届企业文化节纪念卡”（简称“万胜卡”）。但近期由于美亚集团的经营问题，该卡在一些规定的商店不能使用，从而给职工们带来了麻烦。为此，公司工会非常重视，进行了协调落实。目前，经过大量的工作，已经回收了600余张卡，并将尽快解决，以把这一广大职工关心的实事办好。

十二、华东工委劳动保护经验交流文章撰写。月内，按照上级工会的要求，公司工会组织人员完成了劳动保护经验交流文章的稿件撰写，并进行了相关图片资料的汇集和整理。