

月度工作总结文档(模板7篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。相信许多人会觉得总结很难写？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。

月度工作总结文档篇一

1、根据市场反馈的板面发黑、氧化问题，对生产线钝化工艺进行调整，同时使用两组钝化辊保证钝化的均匀性；另外，涂镀厂将钝化配液做集中配置处理，保证钝化液的各项参数符合技术要求（铬酸点、严格控制钝化烘干温度等）、经过实践证明，通过整改调整后，钢板的钝化效果有明显的改善，铬层的均匀一致性得到了有效的保证，大大减少了因钝化问题造成的质量问题。

下月工作计划：

- 1、完成三车间关于检验平台的实际方案、
- 2、质检站四班三倒日常工作管理、尽快理顺、
- 4、准备下月中旬质检站人员的实际操作考试内容、

月度工作总结文档篇二

一、开关门问题。

商场开关门状况整体来说比较正常，在工作人员的共同监督下，加大现场巡场力度，商场正常开关门状况有明显好转。但仍有个别经营户还存在未按时开关门的状况，在工作人员的监督下，大部分经营户都能意识到，不正常开关门影响自

身生意和商场整体形象。故开关门现象有明显好转。

二、消防安全问题。

商场消防栓、灭火器遮挡现象有较大改善。但也有个别经营户把其物品遮挡消防栓灭火器的现象，对于这种状况工作人员及时处理，并警告经营户下次再有类似状况，公司将予以处罚。整个商场的安全是至关重要的，同时消防通道也要随时持续畅通，将各种安全隐患杜绝在萌芽状态，给消费者一个安全舒适的购物环境。

三、占道问题。

月初我们对楼层占道现象进行全面整改。对于这样不遵守商场管理规定的经营户，我们采取相关的处罚措施，监督其按照商场管理规定要求执行。月底时商场现场占道状况有明显好转。

四、环境卫生问题。

前期商场的环境卫生刚开始的时候相对较差，后期由于加强了现场管理力度，加强环境卫生监督力度，现整个商场的整体购物环境有较好的改善。主通道环境卫生相对较好，但还有个别经营户乱扔杂物，影响了整个商场的环境形象。卫生道具摆放也仍有不规范的状况，我们将继续督促其按照规定摆放。彻底改善商场的整体卫生状况。

综上所述，商场的日常管理工作都在紧张而有序的进行着，在工作人员共同努力下，商场现场管理工作，会有一个较大提升。商场的品牌形象会得到消费者的认可，将会以一个崭新的姿态迎接市场竞争。

月度工作总结文档篇三

一、组织柜员场天早训，指出柜员在办理业务过程中存在的问题，帮助其分析原因，并限期整改。在采取这种方法后，柜员在办理业务过程中存在的问题得到了较好的解决，平时缺章缺传票的现象也逐步消失了。

二、根据银行稽核科下发的整改意见，认真分析原因，提出整改措施，逐项进行整改。规定柜员交接印章、印鉴片、钥匙只能在一个登记簿上登记，避免交接不清；对授权业务的流程做出规定，授权人必须当面审核凭证；将主社两个主管柜员修改为1个：由副主任和主办会计按月对社内往来和其它往来账户换人勾对并做好记录；补齐借据审批人签章。

三、组织柜员学习省联社。《关于进一步加强三道防线建设的指导意见》，加强柜员对风险防范的认识。

四、配合人民银行新版人民币的发行，通过张贴宣传标语、加强柜面宣传，向广大老百姓宣传新版人民币的特征和防伪标识。

五、组织柜员学习教育储蓄的相关规定和文件，加强了教育储蓄的柜面宣传工作，取得较好成效。本月我社共动员教育储蓄**万元，比上月**万元增长**万元，增幅达到**%。

六、对单位账户进行了清理，督促各单位补报账户资料，本月我社共上报基本账户**户、一般账户*户、专用账户*户，获得核准的基本账户*户、一般账户*户，现我社已核准的基本账户有*户、一般账户*户。另外我们还通知单位存折户变更为支票户，我社共有单位存折户*户，现已变更*户，销户*户。

七、对银行固定资产、手续费支出、费用支出等进行了清理，未发现帐实、帐款、帐表、帐帐不符的情况，费用列支均符合银行规定。

月度工作总结文档篇四

在过去的一年中，作为一名班组长，深切感受到自己肩负着车间生产与班组成员安全的寄托和重任。这一年中通过学习公司以及厂、车间的生产路线和总经理提出的36字方针、优质增效策略，深刻理解“优质增效”的重要性。根据分厂、车间年初提出的各项安全及生产任务，和全班职工一起，结合实际、认清形势、明确目标、狠抓落实。尽心尽责，自觉地投身于工作实践，为全面完成各项生产任务，实现班组全年安全运行尽了自己应尽的义务。在和班组全体人员共同工作生活中，虽然工作繁忙，但始终保持一颗平常心，始终牢记自己是一个带头的兵。

班组长就如是一个火车头，深感责任重大，如何确看清道路安全运行、并保证车身上的乘客安全到达目的地是自己的天职，因此班组长又是一个特殊的兵。自己既要懂知识会业务，又要善管理。多年的工作实践使自己摸到了一个肤浅的规律：只要吃透上级精神，眼睛向下，心系全班职工，结合实际因情制宜，就能找出工作思路，继而顺序渐进，带动全盘。

因此便从重要岗位入手，主控是一个特殊岗位，工作不确定因素大，随机性强，要搞好班组生产乃至全面工作，必须从司炉操作与主控之间，主控操作时间与现场操作人员之间的管理着手，并搞好相互间的衔接与配合关系，使之上下一条线，拧成一股劲，这样使主控发挥一个中心控制的作用。

有了一定的思路，在具体操作中又注重了以下二方面工作：一是尽力创造和睦而不失原则的良好氛围，造就融洽而宽松的工作环境；二是发挥班组成员积极性和主人翁精神，实现班组高度的民主管理。完善以班组长为核心、四大员为骨干的管理体系，做到凡事有人管、凡事有人做，人人责任明确各负其责，充分发挥每一职工的积极性和创造性，并严格执行班组的一系列规章制度，做到制度面前人人平等。加强班组成员的自主管理意识，在一定限度内最大程度地发挥自身

能量，在班组基础管理体制中，进行自我检查、自我控制、自我评价，使全班职工建立起强烈的责任感和使命感。这样，班组管理基础扎实了，各方面工作就有了保障。从全年的情况来看，成效是明显的。搞好班组整体工作，靠的是全体职工的努力，而要充分发挥班组每一个职工的积极性必须要有班里带头人的良好形象，自己身为一班之长，既是生产者，又是不成名的管理者，我始终明确一点，只有以身作则、身先士卒，班员才能信得过、听得进、齐努力。自己抱定一个宗旨，要求别人做的事，自己先做；要求别人去完成的任务，自己首先完成，在班组摆整自己的形象，以自己的实际行动去影响班组成员，并去带动他们。

增效工作开展顺利有序。

今年以来，生产任务及各方面工作确实是忙，年末由于2号和3号窑出现单个窑筒窑压高、石灰质量异常波动等情况，班组积极配合车间领导去生产现场仔细分析、检查的同时，并根据具体情况分解到每个设备点、每道工序、每个人，并动态调整每班的产量。班组其他人员同样也是顾全大局，无私奉献，只要班组需要配合的随叫随到，有的员工还给班组提出了一系列的个人分析数据和个人意见，这些确实难能可贵。

从年初开始班组制订了相应的措施：

一、完善了网络操作技能。每周的经济核算每天的温度控制都通过网络传输给主管人员。

二、设立设备五定管理，环境卫生分区域并分配到个人。

三、加强主控操作的组织落实及协调和司炉的监督工作，确保操作正确无误。

四、坚持每班不低于3次的巡检，保证当班的所有设备保持

在最佳状态。

五、在完善一些相关管理制度的基础上，根据今年生产的实际情况，班组制定了一系列的经济指标并进行动态监视。

的“现在”，努力学习，不断完善和充实自我，从自己分管的工作做起，从一时一事做起，以主人翁态度，兢兢业业地搞好本职工作，这也是自己一直所追求的愿望。

有许多许多需要我们思考的问题，如何有效归范生产中各种细小环节是我们当前的基本任务，需要我们首先将所预料的各种环节进行规范和部署，以便员工们有章可循，大家做到心中有数；使员工们的危机感进一步增强，进一步提高各方面知识已成为车间员工的当务之急。我班在当前的形式和任务面前，必须选择一套较为符合新线的运行模式，来适应我班的经营活动，以便提高班组的各项工作。我们几个班长经过几个月的不断探索和实践，总结出一套较为适合我班的运行模式。

成部分，也是产品品质得以保证的前提和基础。所以如何搞好设备维修和保养是新的一年工作的重点。班组根据实际情况制定了一套维护现场管理和设备保养的规章制度来规范现场管理，设备的保养细化到个人。

产过程中班组能够很好的协调各方面的工作，能从培养员工素质和提高工作效率两方面著手开展各项工作，并且能有效运用人力资源进行合理安排，认真组织生产；其次，班组为提高班组员工的综合素质，逐步将员工岗位进行轮换，让他们有机会接触和掌握各岗位的操作技能，班组为他们提供岗位轮换机会，使员工们的综合素质得到进一步提高。

强化班组管理，搞好班组和谐建设，提升班组凝聚力。今年因为各项还需努力规范,加上“订单和人员”因素的影响，没有过多的时间来搞班组的凝聚力活动，但我们知道班组凝聚

力是一个团体能否发挥好整体作战能力的关键，同时作为班长也会主动去问员工挤压的相关知识瞭解了多少，这样是使大家感觉到一种自重感，和成就感，对以后的工作有很大帮助。其次，班组从以前的管理方式逐步向人性化进行过渡，班组将很多工作让班员来完成，让班员们既感到压力又感到他们对于班组的重要性，使他们主动为班组出谋划策。通过这一年的磨合，班组已经成为一个完整的整体，大家处于这个整体之中，相互配合、相互理解，为将来的工作打下了基础。

总之，这一年通过全班员工的共同努力，在车间领导的正确领导下，能够完成各项工作指标来之不易，但我们也清醒认识到我们所做的工作离厂和车间的要求还很远，我们一定与时俱进、奋勇拼搏、团结一心，扎扎实实干好每一项工作，为明年的工作打好坚实基础，我们相信在我们大家的共同努力下，×××的明天会更加美好。

月度工作总结文档篇五

转眼间年后上班已经一个多月了，在完成这一阶段的工作以后，工作总结确实相当必要，异常对于我这个掌管材料询价、材料采购以及材料进场控制的管理者来说，尤为重要。因为工作总结能够让我们对过去一段时间的工作有一个更清楚、直观的评价与认识，把工作中的得失利弊剖析的更加彻底，避免同一个失误出现第二次，从而为以后的工作再上一个台阶，打下坚实的基础。

过去的一个月是华阳路与东海路工程最为繁忙的三个月，在这段时间里材料需求量相当大，供应时间差的相当短，我心中明白我所承担担子的分量，项目要想安全有序的进行，材料这一环断不得。但在项目部以及供应商的积极配合下，在我自我进取地努力下，我已出色的完成了这段时间的任务。这段时间主要采购的材料包括管道、石灰、钢筋、商混等一系列材料。询价、订购与进场等每一个环节，我都严格把关。

从而确保价格的合理性，订购的及时性，进场的有序性。此外质量是我把关的最为重要的一个环节，任何不贴合要求的材料，一经发现，立刻退场，绝不姑息！

但我在这段时间的工作中也发现了一些自我的不足之处，首先自我平时很少进行自我总结，材料采购人员应善于总结，从而不断提高自我业务本事，为能采购到物美价廉的材料做好经验积累。其次除了材料采购以外很少关心施工工艺方面的东西。如果这样再过十年，我仍然还是一个做工程的外行。所以平时要虚心学习，不断提高自我专业水准，为以后挑起更重的担子，担当更高的职位，做好准备。

此外工作中不能抱着事不关己或是多一事不如少一事的态度而盲目听从；应以神佛之心、对公司负责的精神对待自我的工作，对待不合理的东西，需要及时地提出质疑、验证质疑，并进而拿出合理的方案，为公司节俭成本、提高效率与品质的同时，提升自身的工作品质，关注并规避保守、不合理的東西。

工程管理的要求还相差甚远，所以人员培训就显得尤为重要。其次几个项目材料需要集中采购。集中采购是降低采购价格的重要前提。仅有集中采购，取得规模效益；提高保障效率，才能保证采购质量；要实现控制，首先就要集中采购。集中能够构成批量，能够在市场采购中处于主动的位置，给供应商在竞争中构成压力，获得质优价廉的服务。此外加强材料计划管理。预算计划滞后、需用计划不及时、不准确，给处于服务地位的物资采购部门带来了极大被动，也不利于构成采购规模，给物资采购带来的操作困难和经济损失是显而易见的，严重影响着企业的整体管理水平和效益。我们要求各项目部要及时编制材料计划，材料需用情景变更时，要及时变更材料计划。编制、审核材料计划时，要求工程技术人员充分研究、尽量采用绿色建材并合理控制物资数量，减少库存材料的资金占用，推行零库存管理，充分利用社会资源这个大仓库。

同时，为不影响施工进度，一些紧俏物资、外委加工物资等采购所需时间较长的物资，要提前编制材料需用计划。另外加强进货渠道管理，在确保物资质量的基础上不断拓宽进货渠道，构成以主渠道为主，多渠道为辅的采购方式，尤为重要。评价进货渠道应在保证质量的前提下，坚持质量合格、费用最低，费用相同、质量选优的原则。按照这样的原则确定长期的采购供应渠道，建立合格供货方名册，并对供货方实行动态管理，就是否具备相应的生产经营资格、基本生产经营条件、质量管理现状和服务本事是否能保证供给的物资为合格产品、并满足安全方面有关要求进行审核。对经审核确认为不合格的供货方，则取消合格供货方资格。为扩大货源渠道，消除靠坐等供应商上门存在的局限性，我们奉行进取走出去，了解同类施工企业的供应商评价情景，并经过其他一些途径了解更多的优秀供应商，再经过考察确认等方式科学评估供应商资信情景，补充到我们的合格供应商名册中，及时优化供应商结构，拓宽采购时的备选范围。

最终灵活把握对业主指定厂商、指定品牌、确定单价的材料的采购成本的控制。针对业主指定材料的情景，想办法与业主拟定的供应商在未向业主报书面价以前取得联系，并与其协商给一个，在给我们留出这个利润空间的基础上向业主报价。业主根据供应商报价确定价格后，我们并不急于与厂商签合同，而是再找该产品的生产厂家或其他经销商、代理商，以书面方式报价比较，把产品价格降到极限后，以此价格和业主指定的供应商洽谈。如这种办法不能奏效，我们就向业主提出放弃采购权，减少资金支出，尽量迫使业主重新定价，这样做一般都能争取到相当的价差。这种办法尽管不太贴合合同法则，但实际效果往往不错。

我在平时的工作中一向严格遵守公司的各项规章制度，任何材料物资的采购一向奉行透明、公开与公平的原则。任何时候公司利益高于一切是我此刻工作中的人生信条！

月度工作总结文档篇六

一个月的时间如同白驹过隙一般毫无声息的从身边流逝，每有留下任何印记，就在此时需要回头总结之际才猛然间意识到日子的匆匆。

如今，试用期已近尾声。这段时间是我人生中第二段弥足珍贵的经历，也给我留下了精彩而美好的回忆。回想在过去的一个月里，让我欢喜让我忧，有成功喜悦，也有伤心往事；有在烟雾缭绕的房间里发呆，也有月明星稀加班的经历，这似乎是人生的一段缩影，让人难以忘怀。生活显得紧张，但又有秩序。

首先感谢公司领导对我的信任，给予了我展示才能、实现自身价值的机会。在这段时间里公司给予了我足够的支持和帮助，让我充分感受到了领导们“海纳百川”的胸襟，感受到了博隆人“不经历风雨，怎能见彩虹”的豪气，也体会到了x公司作为行业中佼佼者的艰难和坚定。同时，也为我有机会成为博隆的一份子而兴奋。

1[x公司是从事x加工的一家资源型私营企业，企业规模宏大、资金雄厚、员工众多。

2[x公司以正确的经营和管理理念为指导，依靠精干的团队，成为行业的佼佼者。同时，为县域经济乃至整个社会都作出了巨大的贡献。

现在[x公司努力建设企业文化，不断强化管理水平，积极提高员工素质，为成为一流的现代化x产品加工企业而奋斗！

- 1、与部门主管及同事一起完成了新宿舍水管安装工作。
- 2、在部门主管及同事的悉心指导下，参与尾x库标准化建设工作。

3、与各部门良好沟通协调，较好的完成上传下达工作。

在整个工作过程中，我认为自己工作比较认真、负责、细心，具有较强的责任心和进取心，勤勉不懈，极富工作热情，能完成领导交付的工作。并积极学习新知识、新技能，来提高自己的综合素质，注重自身发展与进步。但也存在着许多缺点与不足：在日常工作中有时不够干练，言行举止没有注重约束自己，且工作主动性发挥的还不够，对工作的预见性和创造性不够，离领导的要求还有一定的距离。存在的缺点与不足，我会在以后的工作中，缺点加以注意和改正，不足的通过学习充实自己。

为了x公司辉煌的明天，也为了我美好的未来，我愿同x公司一起努力!努力!再努力!

月度工作总结文档篇七

以流逝去的两个月时间里，我深深的感觉到公司的活力与发展 and 全体同事热气、拼搏、向上的精神，都拥有共同的一个目标，共同的一个理想去努力、去奋斗、做出自己想要的成绩出来。回想起来，通过这两个月的产品专业知识学习、电话销售技巧、客户电访及拜访、同事之间的学习与合作。让我体会和明白到了很多在学校里是学习不到的知识，无论是做人、做事、还是对当今自动化行业的了解与区势分析，让我感觉到随着现代科技的迅猛发展，日新月异的自动化技术为传统产业的改造、生产水平的提高和产品更新换代注入了强大活力，随微型计算机、通信、网络技术的掘起，也就意味着更先进的自动化产业、信息化产业的又一次飞跃，成为当今发展最快、影响最大的、引人瞩目的行业。正因为这样工控前景，让我更有信心和能力去做好祈飞的产品、推广好祈飞的产品，并永远的跟随年轻而又适应当今自动化技术潮流发展的祈飞科技，来做我人生长期的职业规划的目标，共同成长。

通过这两个月电话沟通及面谈返溃回的有用信息显示，有需求、有用量、竞争品牌、公司规模、性质及关键决策人物、公用到我们公司那一款产品的公司以有二三十家有效客户。同时通过客户信息的返溃及与张经理和同事共同分析、探讨以划分出好几家重点年需求量多并可以做为长期重点跟进的客户。

不同行业、不同性质、不同问题的代表客户分析举例

1、武汉华茂工业自动化有限公司该公司主要会用到的是我们祈飞嵌入工单板及平板电脑、工业整机也用，主要用于他们的高速横断机、模切、套色、静止画面显示之类产品中去。目前的联系情况：有研发部的郑工和采购部的徐经理徐经理说我们现在工控机的年100多台，说要先跟研发部郑工确定性能上能不能与他们的产品(组态软件)兼容等方面的问题，他只负责采购，不负责选型。目前的供应商是中国台湾磐仪。郑工此人只有直接电话沟通过一次，他确实说选型是徐经理负责，我后来多次打电话进去找他，说他一直在外面出差。决策：我想十一回候用不同的方式更进一步了解他们公司的管理架构，确定他们的主要核心人物是不是他们，如是的话就约一下他们，过去拜访一下他们、送一本产品选型。

2、武汉奥特先锋数控技术有限公司该公司主要是做火焰嵌入式数控切割控制系统目前的联系情况：研发主管陈工他说叫我先给他一台一体化工作站给他测试，要求：机箱：140×400工业机：118×388配制：硬盘80g内512ddrp4他说过去他们研祥、研华都用过，说一台一体化工作站才3000多元他们同事跟我说他们是东拼西凑来的，陈工其实没有选型和采购的权利，只是工厂的主管搬设(员工说的)，所有的权利在两个大学老师手上分别是高老师和李老师，我好几次打电话进去都找不到人。下次要到他们的移动电话后直接联系拜访。在发样机给陈工测试。

3、武汉光谷新光电工程有限公司该公司十月份后有几个有电

站项目他们主要是会用到我们的工控整机对信息采集处理及运行监视目前的联系情况：技术孟工他和他的助理说明年的项目都以接下来了，配制以经发给我了，说要十一收假才具体定型，试了机之后才具体采购。前几次面联系商谈都是说推十一后。他们以前用华北工控做项目，他说如果是我们机的性能、售后、价格可观的话会选择我们的。只是用量不多一次几台工业整机。十一收假后直过去回访他和采购索经理谈下具体事宜，很有信心把单拿下来。

我相信我们的明天会更好！