

分析工月度总结(优质5篇)

总结是对某种工作实施结果的总鉴定和总结论，是对以往工作实践的一种理性认识。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

分析工月度总结篇一

时间过的很快，转眼结束了三年级的教学工作，静下心来，有许多话想说，想给自己一个总结，也想为以后的工作做个准备。本期的数学教学工作，在紧张忙碌中，也有许多的收获。三年级数学是小学阶段的一个过度阶段，有着非常重要的位置，现将这期的工作总结如下，以便总结经验，找出不足，完善提高。

一、以高尚的师德育人

我热爱和忠诚人民的教育事业，自觉遵守教师职业道德，全心全意为教育事业服务，关注教育改革。勤奋学习，刻苦钻研，及时更新知识，不断提高教育和教学能力。以认真负责的态度上好每堂课；用满腔的爱关心学生，关心学生的学习，生活，积极做好学生的思想工作，循循善诱，既教书又育人。能主动、认真地服从和配合学校各级领导安排的工作，与同事们团结协作，相互帮助，共同完成学校交给的各项工作任务。

二、以认真的态度学习

新时代要求教师要不断更新充实自己的学识，要有终身学习的观念，具备渊博的知识和多方面的才能对每一位教师来说很重要。因为我们的产品会说话，会思考，他们什么问题都会提出来，而且往往“打破沙锅问到底”。没有广博的知识，

就不能很好地解学生之“惑”，传为人之“道”。所以我认真参加学校组织的各种教研活动，我努力学习别人先进的教学经验，改变旧的教学观念，把新的教学理念运用在自己教育教学之上。

三、以满腔的热情教学

著名教育心理学家布鲁纳认为：“认知是一个过程，而不是一个结果。”因此，他强调“教一个人某门学科，不是要他把一些结果记下来，而是教他参与把知识建立起来的过程。”我在教学课堂教学中正确处理好教与学的关系，学与导的关系，把教与学的重点放在学生的学上，在教法上着眼于导，以学生发展为本，激发学生的求知欲，引导学生主动探索、主动参与构建知识的过程，促使学生乐学，会学，善学。

本期完成了两位数乘两位数，长方形和正方形的面积，三位数除以一位数的除法，统计，小数的初步认识轴对称，实践活动，总复习这七个单元的教学目标。主要达成了如下教学目标：

1、会笔算三位数除以一位数的除法、两位数乘两位数的乘法，会进行相应的乘、除法估算和笔算。

2、会口算三位数除以一位数，商是整十、整百的数。会口算整十数乘整十数，两位数乘整十数。

4、认识面积的含义，能估计和测量图形的面积，体会并认识面积单位(平方厘米、平方分米、平方米)，会进行简单的单位换算；掌握长方形、正方形的面积公式，会用公式正确计算长方形、正方形的面积，并能估计给定的长方形、正方形的面积，会利用公式解决简单的实际问题。

5、了解统计图，初步学会简单的数据分析；能初步体会统计在现实生活中的作用。

6、初步认识轴对称，知道生活中的对称现象和轴对称图形，了解生活中的对称美，感受数学来源于生活。

7、经历从实际生活中发现问题、提出问题、解决问题的过程，体会数学在日常生活中的作用，初步形成综合运用数学知识解决问题的能力。

8、体会学习数学的乐趣，提高学习数学的兴趣，建立学好数学的信心。

9、养成认真作业、书写整洁的良好习惯。总之，在整个教学工作只，我认真地备好每一节课，在备课中，我认真钻研教材、教学用书。学习好新教学大纲，虚心地学习别人的先进经验。力求吃透教材，找准重点、难点。认真的上好每一节课，上课时认真讲课，力求抓住重点，突破难点。运用多种教学方法。从学生的实际出发，注意调动学生学习的积极性和创造性。在教学中，有意识地通过生活、实例、活动、游戏等形式引入新知识点，让学生感受数学知识在日常生活中处处存在。并通过学生的亲身感受、操作、实践、体验、讨论等方法，创设情景来激发学生的学习兴趣，实现了学生感知知识构建的过程。

我们常说，要给学生一杯水，教师必须有一桶水，但在现在创新与改革不断变化的新时代，看来已经不够了。授人以鱼，不如授人以渔，教师更重要的考虑是应该教会学生如何寻找水源，解决用水问题。这必然给我们的教师提出新的要求与挑战：如何学会掌握富有时代特色的先进理念；如何面对新标准、新教材的承接与变化；如何面对个性化的学生，等等，都是我必须去思考和面对的问题，我愿与学生同行，与时代同行。

分析工月度总结篇二

__年在不经意间已从身边滑过，回首这一年，步步脚印!我

于__年__月份进入__公司，在职期间，我非常感谢公司领导及各位同事的支持与帮助。

在公司领导和各位同事的支持与帮助下，我很快融入了我们这个集体当中，成为这大家庭的一员，在工作模式和工作方式上有了重大的突破和改变，在任职期间，我严格要求自己，做好自己的本职工作。现将__年的工作总结如下。

一、内勤日常工作

- 1、日常业务衔接、客户服务、处理客户抱怨、客户咨询电话的接听及电话记录。
- 2、对客户进行销售政策的传达及业务信函的发送。
- 3、销售会议的安排、记录及跟踪结果。
- 4、做好本部门的档案管理工作，建立客户信息档案(涉及用户基本情况，使用品种、数量、价位、结算方式)。
- 5、各种促销活动情况了解，统计费用报销等协助办理。
- 6、建立销售分类台帐(反映出销售收入价格、运杂费、货款回收额度、应收货款额度)。
- 7、建立销售费用台帐(反映出部门内部费用及每个业务人员的费用、差旅费、运杂费、包干或定额包干费用的提取数额)。
- 8、各种报表的统计、汇总、报告的打印转发。
- 9、销售经理差旅费的初审与上报签批。
- 10、对所经手的各类涉及我厂商业秘密的销售资料、数据应妥善保管，不得丢失或向外泄密。

11、同类产品竞争品牌资料的分析与建档，销售相关宣传资料的领用、登记、分发。

12、各月份客户回款额排查、跟踪、跟进。

二、存在的缺点及计划

对于__市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。

本职工作做得不好，指导力度不够，影响市场部的销售业绩。__年的到来，在做好本职工作的基础之上，对上述存在的问题，我个人也要尽自己所能，多掌握一些技术上面的知识，尽量做到应对自如，从容得体。不断增强自己的辨别能力，在更好的与客户沟通的基础之上，能更多的为公司利益着想。

三、部门组织上面的一些小建议

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1、建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。人才是企业最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2、完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员

的主人翁意识。

3、培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4、销售目标。今年的销售目标最基本的是做到月月有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月、每周、每日。以每月、每周、每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务；并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司明年的发展是与整个公司的员工综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

四、总结

一年来，通过不断学习和不断摸索，收获很大，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面。我坚信工作只要尽心努力去做，就一定能够做好。做了一年的销售内勤工作了，有的时候也觉得自己有些经验，或是由着自己的判断来处理事情不够仔细，所以出现了不少的问题，也犯了不少错误，事后才知道自己的社会阅历缺乏，或是处理方法不当，我决心在今后的要多提高自己的素质与休养，多学习为人处世的哲学，才能够超越现在的自己，争取更大的进步！

分析工月度总结篇三

在平淡与忙碌中，两个学期就这样一晃而过，在校领导和同事们的热心支持和帮助下，我积极完成了各项教育教学工作，

在此进行简单的总结汇报：

一、工作开展情况

（一）班主任工作

今年我担任二年级（2）班的班主任及语文教育教学工作，同时兼任一小__支部__务工作者。在工作中我积极为班级制定目标，从培养学生良好习惯入手，利用早读、班队会等时间学习学校规章制度，课堂上，关注特殊孩子，时刻注意调动学生的积极性，使其逐渐养成认真听课，认真学习的好习惯，课后和孩子一起玩耍，观察学生的言行，找到孩子身上的优缺点，以便于因材施教。另外，从半期开始，每周利用两到三个午读，和李代坤老师一起教孩子们写字，孩子们的书写有很大进步。

（二）教学注重能力培养

语文教学中，我认真备课，积极主动向有经验的老师请教，利用各种教学方法进行教学。在抓学习成绩的同时，我更加注重孩子独立能力、自主探究能力、思维发散等能力的培养。所以，每个月我都会开展一些丰富多彩的班队活动，比如：9月份，班上举行了变废为宝手工制作比赛，培养孩子动手能力操作能力，10月份开展了红包大派送活动，调动孩子们学习积极性，11月份组织开展了留住秋天叶子手工制作比赛，孩子们想象力、动手操作能力得到了充分的发挥，12月份举行了硬笔书写大赛，为期末考试做好充分准备。通过活动，很多孩子独立能力有所改善，行为习惯有所好转，学生动手能力和思维能力有所提升，班上孩子全方面发展的较多，从写作上可以看出孩子呢涉猎较广，相信，通过不断培养，后期孩子们将会有很大提升。

（三）家校沟通全覆盖

家长是的老师，做好家校沟通直接关系到孩子教育的成败，虽然平时忙，自己也要照顾孩子，但是我每周会主动与三到四个学生家长取得联系，交流孩子的学习情况，这一学期与家长沟通已达到全覆盖，假期，有几个孩子要入户家访，其余的我也将用同样的方式了解孩子们假期生活。

二、存在问题及下一步打算

作为一名__工作者，我深知有愧，为了让我有更多的时间投入教学，所以很多__工作都是____在做，在此有非常感谢。作为二（2）班班主任及教师，我也有愧，因为很多工作都不是很如意：

1. 因自己没有协调好时间，对班上的孩子疏于管理，花时间较少，今后会加强班主任管理工作。
2. 因教学经验不足，很多时候都放手让孩子们自主学习，所以教学成绩不理想，我想我日后还需要不断努力，改变方法提高教学成绩。
3. __工作只求做完，不求做好，学习形式单一，不够创新，效果不明显。

分析工月度总结篇四

回顾这一年来的班主任工作，觉得以下几方面值得总结：

一、深入班级，摸清基本情况。

因高二选科，组建起来的高二（8）班，是来自各个班的，所以拿到分班的名单后，第一步是深入到学生中间去，了解、熟悉各个学生的学习现状，了解他们的兴趣、爱好、脾气、习惯等，为下面开展有效的教育、教学工作准备好第一手资料。

二、针对现状，确定班级计划

初步的分析、统计，让我了解到这个班的大部分同学，在高一学习成绩都不太理想，并且少数同学痴迷上网，看武打书，也有位数不少的学生有厌学情况，故针对这种情况，第一步鼓励其自信，我跟学生分析说：你所要高考的五科，目前语、外、政都不比别人差，而地理我们共同开始，也不存在差，我们就数学差一点。而我会和数学老师商量，针对我们班的特点，确定数学的起点，把握上课的难度，相信我们共同努力，能提高。但你们自己也得有目标，我希望我们同学要确定短期目标：超越谁；较长期的目标：你想考什么学校，我们共同朝这个目标努力。

三、大胆放手，培养班干部

在充分民主的基础上，由学生选举产生班干部，我召集讲究班干部的作用，班干部应如何协助班主任开展工作后，由班干部讨论起草了班级公约，以及一学期的班级活动，由班委在班级讨论通过；其后，班级主要活动的开展，则按班级计划，由班干部召集开展，我只是指点一下，而学生有些小错，也按班级公约去执行，一段时间下来，班委已能很得力地开展工作了。

四、集思广益，使班级班会系列化

在充分尊重学生的基础，在学校正常的活动外，由学生讨论确定的一些主题活动，编排成一张班会活动安排表，本学期围绕这些，我们开展了“成人”的系列活动，也穿插了郊游、篮球赛等活动，丰富多彩的班级活动，增加了班级的凝聚力，也增强了学生的责任感。

五、宽严结合，真诚地爱每一个学生

现在舆论普遍提倡赏识教育，我在运用鼓励赏识的同时，认

为严格规范学生的行为也不可缺，当学生犯了较严重的错误时，从不护短，但我公平地对待每一个学生。

通过以上工作，一年的过程中，班级的学生取得了不小的进步：学习的劲头比原来高了，学生也善于自我管理了，他们在这一学年中，多次获得“校流动红旗”，而男、女寝室也多寝室、多次被评为“文明宿舍”。

我会用尽我毕生的精力，投入到我热爱的班主任工作，像孙维刚老师说的那样：“做一名因我努力工作而使学生幸福的老师”。我愿我能为教育树立起一面旗帜，不愧“灵魂工程师”的称号。

分析工月度总结篇五

___是房地产不平凡的一年，越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务能力，更让自己的人生经历了一份激动，一份喜悦，一份悲伤，最重要的是增加了一份人生的阅历。可以说从一个对房地产“一无所知”的门外人来说，这半年的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位领导和同仁的帮助和指导，现在已能独立完成本职工作，现将今年工作做以下几方面总结。

一、学习方面

学习，永无止境，这是我人生中的第一份正式工作，以前学生时代做过一些兼职销售工作，以为看似和房地产有关，其实我对房产方面的知识不是很了解，甚至可以说是一无所知。来到这个项目的时候，对于新的环境，新的事物都比较陌生，在公司领导的帮助下，我很快了解到公司的性质及房地产市场，通过努力的学习明白了置业顾问的真正内涵以及职责，并且深深的喜欢上了这份工作，同时也意识到自己的选择是对的。

二、心态方面

刚进公司的时候，我们开始了半个月的系统培训，开始觉得有点无聊甚至枯燥。但一段时间之后，回头再来看这些内容真的有一样的感触。感觉我们的真的是收获颇丰。心境也越来越平静，更加趋于成熟。

在公司领导的耐心指导和帮助下，我渐渐懂得了心态决定一切的道理。想想工作在销售一线，感触最深的就是，保持一颗良好的心态很重要，因为我们每天面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，要以一颗平稳的、宽容的、积极的心态去面对工作和生活。

三、专业知识和技巧

在培训专业知识和销售技巧的那段时间，由于初次接触这类知识，如建筑知识，所以觉的非常乏味，每天都会不停的背诵，相互演练，由于面对考核，我可是下足了功夫。终于功夫不负有心人，我从接电话接客户的措手不及到现在的得心应手，都充分证明了这些是何等的重要性。当时确实感觉到苦过累过，现在回过头来想一下，进步要克服的困难就是自己，虽然当时苦累，我们不照样坚持下来了吗？当然这份成长与公司领导的帮助关心是息息相关的，这样的工作氛围也是我进步的重要原因。在工作之余我还会去学习一些实时房地产专业知识和技巧，这样才能与时俱进，才不会被时代所淘汰。

四、细节决定成败

从接客户的第一个电话起，所有的称呼，电话礼仪都要做到位。来访客户，从一不起眼的动作到最基本的礼貌，无处不透露出公司的形象，都在于细节。看似简单的工作，其实更需要细心和耐心，在整个工作当中，不管是主管强调还是提供各类资料，总之让我们从生疏到熟练。在平时的工作当中，

两位专案也给了我很多建议和帮助，及时的化解了一个个问题，从一切的措手不及到得心应手，都是一个一个脚印走出来的，这些进步的前提涵盖了我们的努力与心酸。有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

五、展望未来

___这一年是最有意义最有价值最有收获的一年，但不管有多精彩，他已是昨天它即将成为历史。未来在以后的日子中，我会在高素质的基础上更要加强自己的专业知识和专业技能，此外还要广泛的了解整个房地产市场的动态，走在市场的最前沿。俗话说“客户是上帝”，接好来访和来电的客户是我义不容辞的义务，在客户心理树立良好的公司形象，这里的工作环境令我十分满意，领导的关爱以及工作条件的不断改善给了我工作的动力。同事之间的友情关怀以及协作互助给了我工作的舒畅感和踏实感。所以我也会全力以赴的做好本职工作，让自己有更多收获的同时也使自己变的更加强壮。总之，在这短短半年工作时间内，我虽然取得了一点成绩与进步，但离领导的要求尚有一定的差距。

六、总结与计划

一年来的工作，自己的工作仍存在很多问题和不足，在工作方法和技巧上有待于向其他业务员和同行学习，__年自己计划在去年工作得失的基础上取长补短，重点做好以下几个方

面的工作：

- 1、依据__年销售情况和市场变化，自己计划将工作重点放在中重点类客户群。
- 2、针对购买力不足的客户群中，寻找有实力客户，以扩大销售渠道。
- 3、为积极配合其他销售人员和工作人员，做好销售的宣传的造势。
- 4、自己在搞好业务的同时计划认真学习业务知识、技能及销售实战来完善自己的理论知识，力求不断提高自己的综合素质，为企业的再发展奠定人力资源基础。
- 5、加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

今后我将进一步加强学习、踏实工作，充分发挥个人所长，扬长补短，做一名合格的房地产销售经理，能够在日益激烈的市场竞争中占有一席之地，为公司再创佳绩做出应有的贡献！