

月工作总结报告曲线图(实用6篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

月工作总结报告曲线图篇一

一年来，保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展，率先在全省突破保费收入千万元大关。今年，我公司提前两个月完成了省公司下达的全年营销任务，各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这一年来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，带领各部员工紧紧围绕“立足改革、加快发展、真诚服务、提高效益”这一中心，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为大地保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。

全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。作为一名领导干部，肩负着上级领导和全体员工赋予的重要职责与使命，公司的经营方针政策需要我去贯彻实施。因此，我十分注重保险理论的学习和管理能力的培养。注意用科学的方法指导自己的工作，规范自己的言行，树立强烈的责任感和事业心，不断提高自己的业务能力和管理能力。

不断提高公司业务人员队伍的整体素质水平。一年来，我一直把培养展业人员的业务素质作为团队建设的一项重要内容来抓，并和经理室一起实施有针对性的培训计划，加强领导班子和员工队伍建设。

二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全年销售任务，制定各个部室的周、月、季度、年销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，部室情况确定每个部室合理的、可实现的目标。在目标确定之后，我本着“事事落实，事事督导”的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保各部室目标计划的顺利完成。

2、作为分管业务的经理我十分注重各个展业部室的团队建设。一直注重部室经理和部室成员的思想 and 业务素质教育。一年来，我多次组织形势动员会、业务研讨会，开展业务培训活动，组织大家学知识、找经验，提高职工全面素质。培训重点放在学习保险理论、展业技巧的知识上，并且强调对团队精神的培育。学习促进了各个团队自身素质的不断提高，为公司的持续、稳定发展打下扎实的基础。

3、帮助经理室全面推进薪酬制度创新，不断夯实公司基础管理工作。建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度改革。今年，我紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和福利多样化“四化”目标，全面推进企业薪酬体制改革。初步建立了一个能上能下，能进能出，能够充分激发员工积极性和创造性的用人机制。

三、部室负责工作

除了业务管理工作，我还兼任了营销一部的经理。营销一部营销员只有一名，我的业务主要是面向大客户。我的大客户业务主要是生资公司的。根据生资公司车队的特点，在原有

车辆保险的基础上，我在全市首先开办了针对营业性货车的货运险。货运险的开办既为客户提供了安全保障又增加了公司保费收入，真可谓一举两得。经过不懈努力，我部全年完成保费收入9009549.94元，其中车险保费8250160.12元，非车险业务759389.82元，满期赔付率为。成为公司发展的重要保证。

四、工作中的不足

由于工作千头万绪，加上分管业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量；处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，一年来，我严于律己、克己奉公，用自身的带头作用，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，在我的带领下，公司员工以不断发展建设为己任，以“诚信为先，稳健经营，价值为上，服务社会”为经营宗旨，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。

新的一年即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的一年我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩。

月工作总结报告曲线图篇二

县残联成立人才工作领导小组，理事长总负责，分管领导具体负责，办公室具体做好人才工作的统筹规划、综合协调。在此基础上，坚持不定期专项研究人才工作，解决人才培养、使用工作中存在的问题，确保人才工作各项任务落实到位。

严格对公务员的管理，抓住实施公务员法的有利契机，着力解决对在公务员管理中的矛盾和问题，不断提高公务员管理的科学化、制度化、规范化水平。大力培育和弘扬公务员精神，进一步转变工作作风，提高工作效率。不断提高公务员队伍的服务质量、服务效率和服务水平。

按照县委组织部的要求，我们把公务员培训教育工作作为优化服务环境、加强作风建设、提高政府工作效率和形象的重要环节，着眼于建设一支适应新形势要求的高素质公务员队伍，不断开拓教育培训工作新局面，取得了良好成效。在培训内容上我们注重把政治理论、思想道德、语言文字、公文写作、法律知识、大讨论大实践活动、网络信息、党风廉政建设等内容充实到公务员培训中，增强了培训的针对性和实用性，提高了公务员队伍的岗位适应能力。在方法上我们采取了集中辅导、个人自学，督查考核。坚持机关学习日制度，按计划要求逐一抓落实，按照《普法纲要》，在公务员队伍中大规模开展法律法规培训，提高依法行政能力；公务员队伍中有14人多次参加了县人事局组织的公务员公共管理基础课程培训，有3名公务员分别参加了市残联举办的康复人才；以突出提高理论素养、思维能力和实践能力的培训。

一是坚持和完善相关学习制度，改进学习方法，不断更新学习内容，加强对党的新方针政策和残疾人法律法规的学习，对工作中的问题进行深层次的分析和思考，不断提高机关干部适应新形势、解决新问题的能力。进一步制定和完善个人的学习记录，建立工作笔记、学习记录。联系实际，学以致用，结合业务工作，加强调查研究，努力把学习的成果转化为工作成果。二是坚持科学的态度和求实的精神，兢兢业业地做好各项工作，树立强烈的时间观念、效率观念、质量观念。三是深入基层调查研究。认真研究外贸政策，深入调查研究，积极开展各类有针对性的专题调研，为领导决策提供服务，当好参谋。

月工作总结报告曲线图篇三

回顾这一月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主

动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一月的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

月工作总结报告曲线图篇四

一、总体目标完成情景

1：销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。

二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自我的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1. 质量问题偏多。

玻璃瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现必须沉淀。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格比较差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情景下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，异常是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致构成比较悬殊的价格比较。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3. 内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

(三)根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间构成必须竞争的格局。根据新余市场的情景，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

三、对下一个季度的工作计划

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，应对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好_季度的销售工作计划任务。

(一)、总体销售目标60万

未来一季，我们销售部销售目标到达60万，，这是11年度最困难的一个季度

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，能够在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中构成一个良好的口碑。

3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动（例如：在限定期定完成打款并销售30万奖面包车一辆等等）

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部经过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

6、提高销售部人员自身的工作素质

提高业务员的服务质量和业务本事，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自我的工作本事和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

四、总结：

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的欢乐。今日，新的一季，我们站在一个新的起点，应对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大

目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让2011年成为名副其实的创利年！

月工作总结报告模板3

月工作总结报告曲线图篇五

20__年是房地产市场注定不平凡的一年，今年4月份我在房地产低谷时期进入了这个行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这短短的一个月的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

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。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

1、控制情绪

我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

2、宽容

人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

3、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个

性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活；好好工作、好好生活。

月工作总结报告曲线图篇六

时间飞梭，光阴流转，三个月的试用期转眼就结束了。回想起过去的三个月的时间，我为自己选择了 xx 公司感到高兴。

从 7 月 4 日正式进入公司的那天起，我就深深地感觉到公司的有一种学习的文化，也使我很快融入到了这一片土壤中。领导的鼓励、前辈的教导、同事的帮助，使我这段时间过得充实而快乐。我一直认为年轻人的第一份工作是至关重要的，而我非常庆幸自己选择了 xx 公司这样一个富于挑战的集体。

1、认真完成公司培训和部门培训 进入公司的前两个月时间都是在培训中度过的，这对于初次参加工作，刚刚进入公司的我来说是一个至关重要的阶段。在公司培训的过程中，我对公司文化、业务范围、业务流程和各部门产品有了初步的认识，使我真正意义上了解了 xx 对 xx 的认识不再仅限于书面上的材料。在紧随其后的部门培训中，我对部门的产品进行了系统的学习，对部门的产品有了全面、深入的认识，这个过程中我深刻地感受到大学期间的专业课学习至关重要，为我现在的工作打下了牢固的基础。

同时培训中涉及到了其他专业的知识，在与新同事的交流讨论中渐渐解开了疑惑。由于培训期间的认真学习，我在考试中取得了令人满意的成绩。

2、加强自身学习，尽快掌握所需技能 在培训的两个月时间里，我还利用业余时间对科室的部分产品进行了细致的学习。在 xx 老师的细心指导下，我和新同事一起对 xx 系列装置的

各项功能进行了全面熟悉和测试。

这个过程中 xx 老师的指导对我的帮助很大，他善于让我们自己去发现问题，然后自己寻找问题的答案，并在适当的时候给予正确的指导，因此培养了我独立发现问题解决问题的能力，对我后期的工作影响很大。

正是这两个月业余时间的自主学习，让我很快熟悉了自己今后需要掌握的技能和知识，为之后测试工作的展开打下了基础。

3、装置功能测试及文档整理 培训过后的第一项任务是 xx 装置和 xx 操作箱的功能测试及文档整理，因为这一批次的装置数量较少，因此每台装置都由我进行全面测试，当然这个过程中不可缺少嵌入式技术室同事的协助。另外，两种型号装置的调试检验文件的整理也是一项非常繁重的任务。文字工作要求细致认真，稍有差错就会影响以后批量生产过程中的调试检验工作。

在文档整理的过程中，我虚心请教孙 xx 老师，他严谨细致的工作作风对我产生了很大影响，在孙老师的帮助下，我按时完成了文档的整理工作。随后的 xx 装置的测试让我感觉紧张又刺激，我再次感受到书本上的知识应用到实际设计、生产中的新鲜感，知识不再只是书本上的文字和脑海里的逻辑，而是看得见摸得着的产品，可以为生产生活创造价值的实物。在测试过程中，我发现了各种各样的问题，有些是软件方面的小瑕疵，有些是软件和装置显示的不匹配，都及时做了记录，并和同事、老师交流。

自己事先编写的测试记录在测试过程中起到了十分重要的指导作用，它就像一个导航仪，告诉我每一步该怎么走，不会漏掉任何一个步骤，也不会漏测任何一个功能。在紧张有序的节奏中，我按时完成了第一阶段的测试任务。

三个月来，我本着积极认真的态度，能够按时保质地完成各个阶段的工作任务，但其中也存在一些问题：第一，理论知识的深度不够，虽然继电保护方面的知识掌握不错，但微机实现方面的知识有待加强，尤其是各种微机算法及其在不同保护功能中的应用。第二，需要培养细致耐心的工作态度，与科室有多年工作经验的前辈相比，我深刻感受到我们的工作再细致也不为过，这取决于我们对装置性能的高要求，更取决于客户对电力系统运行安全性的高要求。第三，软件方面知识需要熟悉，因为有C语言基础，因此对源码可以进行基本的阅读，但距离全面了解装置的软件算法还有一定距离。

第一，巩固理论知识，并结合实际应用进行全面学习，查漏补缺，进一步提高自己的理论水平。

第二，对于工作中遇到的不懂的东西，虚心向同事和前辈请教，对于有疑问的地方，积极与他们进行讨论，勇敢提出自己的想法，争取为产品设计提出建设性意见。第三，逐步培养严谨细致、认真有序的工作作风，以优秀的前辈为榜样，做一个合格的技术工作者。

总结起来，这三个月的工作更多地是一种学习过程，学习知识技能，学习为人处世，学习工作态度，而公司展现给我的是一个包容并蓄、知识共享、宽松自由的工作环境，这让我在这里的工作感到十分的舒适和快乐。

我也会不断学习不断提高，让自己成为更有价值的人，更好地完成自己的工作。