

月底总结说(大全8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。相信许多人会觉得总结很难写？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

月底总结说篇一

还有积极参加了各种协会提议的讲座，如英语三四级知识讲座等。和我们协会自己举办的讲座，如茶艺讲座等。还有我们协会举办的新生杯辩论赛等。

在这两个月里我学习了很多我以前从来没想到和没接触过的东西，让我感到自己的知识和监事还是很匮乏，当让我也收获了很多比如现在写的工作总结等。当然我在这两个月里还犯了许许多多自己不应该犯却又犯了的错误，如迟到.缺勤等一系列问题。在工作中要总结教训，虽然被会长批评，我不认为这是一件不好的事情，因为这些批评有助于改掉我身上的一些坏毛病。在和大家工作的时间里，会长及其不长的工作做分给我留下了深刻的印象，我从你们身上学到了许多自己身上给本没有或者很缺乏的东西和精神。

与协会的活动。

读者协会是一个拥有丰富资源的协会，而且从会长到部长的身

上我看到了一些我身上不具有的东西，你们把活动办得很好这是

我们这些新生做不到的，还有纪律性，这是我没有的。

读者协会是一群拥有着共同爱好得人一起组建起来的一个大

家

庭，它拥有了十几年的历史，

培育了很多优秀的大学生。

随着时间的流逝，转眼间我加入这大家庭已经两个多月啦。
特

在此总结

月底总结说篇二

时光飞逝，日月如梭，不知不觉中，已经到月末了。在过去的一个月里，通过领导的指导和同事的关心与帮助，再加上自身的努力，也成长了许多。为了更好的应对外接下来的工作挑战，特对过去的一个月工作状况作出总结，以期能更好的提高自身的工作效率。

在九月这一个月里过得很充实，也很愉快，九月上旬我还待在项目部办公室里写写资料、接收文件等事物呢，在下旬到工地了，在工地学习现场管理，一起写资料等。

在工作的三个月里我学习了很多，包括现场管理、施工工艺、资料的编写以及为人处世的方式方法等等。到现在感觉最难得还是现场管理，管理现场考验的不仅是一个人学习的知识，还有为人处世，说话的方式方法等。

在现场每天要做的是进隧道看拱架间距、二衬厚度、钢筋网的铺设、电缆沟的尺寸、中心水沟等是否符合要求，还有围岩的情况，洞里是不是有人在违规操作等等。

做为项目的管理人员，我重视工程的质量、安全、文明、与建设单位和监理单位的协调以及班组的管理协调等。

通过总结这一段时间的工作，找出工作中的不足，以便在以后的工作中加以克服，同时还需要多看书和规范，认真学习好规范规程及有关文件资料，掌握好专业知识，提高自己的工作能力，加强工作责任感，及时做好自己的各项工作。

总之，在今后的工作中，我将不断的总结与反省，不断的鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与自己喜爱的建筑事业共同进步、共同成长。

月底总结说篇三

一个月时间就这样很快的结束了，回顾自己这月以来的工作，可以说是有很多的地方值得去回忆。

作为一名行政助理，我要做的工作有很多，不过我始终觉得说起来也挺小事情的，这些小事都在我不断的工作中逐渐的去解决，自己的工作能力也得到了很大的提高。

社会就是这样，有很多锻炼人的地方，我相信自己可以做好，不过这些都是需要自己一直不断的努力下去，我相信自己会做好的。

在领导的关心支持和同事们热情帮助下，不断加强自身建设，努力提高自身修养，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。

总结起来，主要有以下六个方面：

一、严以律己，树立良好形象。

严格遵守办公室的各项规章制度，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点，毫无怨言。

领导下达了指令，会想方设法去完成。

听从领导、服从分配，对于领导和办公室安排的每一份工作，不论大小，都高度重视，总是尽职尽责、认认真真地完成，从不计较个人得失、打折扣、讲条件。

经常自省自励，开展批评与自我批评，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了办公室工作人员的良好形象。

二、加强学习，不断提高业务素质。

虚心的向同事学习，经常利用网络工具和同岗位的同事交流心得，逐步的完善自我。

在工作中，时时处处以领导和优秀同事为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显著提高。

三、积极工作，完成各项任务。

九月份有个中秋节，对于我们服务行业来讲，凡是节假日对我们的营业都有极大的冲击力。

所以在节日来临之前，必须把各项工作的相关事宜一切准备妥当。

按照领导的安排，认真做好各类文件、通知、打印、校对以及传达工作；全方位为领导搞好服务，常请示、勤汇报，努力做好参谋助手，为整个办公室工作有条不紊的开展发挥了积极作用。

同时，经常深入基层调查研究，了解员工思想动态，为领导科学决策提供了可靠依据。

四、人事管理方面。

相对来讲，我们人事工作还存在很大需要改善的地方。

这个月出现了一个严重的问题就是总公司已经下文要做好留人计划方案这项工作，即“与员工谈话”，可是还没落实好，有些部门做了，可是也没按要求做，由此可见这件事并未引起管理人员的高度重视，员工思想我们都没了解好，我们谈何留人。

这几个月基本上是新进与离职的人员不相上下，本月是离职人数大于新进。

从这里面可以看出做了解员工思想工作的重要性。

其中这工作没完成有极大方面的原因是我没做好督查工作，这是我工作失职的表现。

这件事体现了我的执行力不够强，在以后的工作中我要加强这方面的能力。

五、加强注重细节工作态度，加强语言功底，消除紧张心理。

文员工作，细心极其的关键。

比如下一份文，我也会琢磨，可是会因为紧张让大脑产生短路，这种表现就像潘总说的一句话是缺乏运筹帷幄的处事能力，急了就乱了。

不过她说这种能力也与经验有关，经历多了，自然也会有所提高的。

六、个人方面的事情。

这个月我的激情感觉不是很高涨。

领导吩咐做的事情，也做了，和同事们相处感觉也挺好的，觉得跟他们比以前都更熟了。

可是我却发现自己在待人接物方面没有了刚开始的那种耐性，见面我也笑呵呵的，可是我自己觉得有点假了。

我找过原因，可能真的是因为从学校出来工作这个过渡期做得不够好，产生了工作疲惫综合症。

我总有自己还是个孩子的感觉，有很多事情是关乎到人情世故的东西，我觉得处理这些事情很累，也不懂得怎么样才能做好，真的很困惑，以致越来越没激情。

工作中虽然取得了一定成绩，但仍然存在着一些问题和不足，今后，我要一如既往地领导们学习，发扬优点、克服不足，与时俱进，积极进取，力争使自己的专业素质和业务水平在较短的时间内再上新台阶，以适应现代社会飞速发展的需要，从而更好地完成领导安排的各项工作任务。

下一步，重点搞好以下几方面工作：

一、强化服务意识，增强责任感、压力感，提高工作效率和服务质量。

二、抽出时间，深入调查研究，努力掌握第一手资料，为更好地为领导服务打下坚实基础。

三、进一步加强业务学习。

坚持谦虚谨慎，不骄不躁的工作作风，发扬团结他人、谦虚学习的精神，虚心向领导学习，向办公室同事学习，不断提高自身素养。

在未来的时间里，我一定再接再厉，甘为人梯，做好后勤工作，让领导和其它员工踏踏实实安心心的奋斗在自己的岗位上。

现在我的工作对我来说，我自己感到还是十分的满意的，所以我会继续在我的工作上努力下去，我坚信自己可以做好。

当然很多的现实情况下，我有很多的事情要做。

不过忙碌的生活也是很正常的，我坚信在以后的道路上，我会走的更好！

来公司已经3个月，首先还是检讨下自己。

11月10日，车间对我进行了加工中心操作技能的考试。

之前对这个考试一直很自信，但当组长问我程序中的几个代码是什么意思时，我居然答不上。

后来，师傅安慰我，这些操作考试一般都不会问的，答不上没事的。

组长也总体上肯定了我的表现。

但自己心里多少有点失落。

组长问我那些，应该是觉得我平时学习东西挺积极的，这些有点额外的东西也都掌握了。

师傅也认为估计我改刀补转速都在操作，这些也都很能了解了，就没再提醒。

现在，我的表现却让他们失望了。

之前，我一直认为自己以后的`正式岗位对于机床的程序编程这些没什么需求，平时也不刻意去学习。

同时自己学习缺乏主动性，很多东西不是自己感兴趣或实际遇到的问题，就不去虚心请教询问。

这件事，我认识到自己看待事情过于偏执，做事主动性还是不足。

这两点今后一定会提醒自己，并去克服。

刚来车间，我先是临时跟班侯洪全师傅操作双面磨床，后来被调动到了华晨后轮毂轴钻孔加工岗位上，继续跟班许浩峰师傅学习，使用的机床是友佳加工中心。

经过一段时间，自己已经能独立操作该加工中心，通过声音和卷屑状况来简单判断刀具的损坏状况，学会磨简单的钻头。

9月22日，轮岗计划批准后，正式开始轮岗，跟班管志坚师傅，仍在原来工位上。

管师傅的悉心指导让我受益匪浅，学习了更多加工中心相关的细节。

10月20日起至今，跟胡才军师傅学习车床操作和相关产品工艺。

在车间的实习，一部分是学习，一部分是磨练。

之前两个月更注重的是学习，在总结中我也总是在强调自己学会了什么，罗列出自己掌握哪些东西，以显示自己所谓的“成果”。

在车间我渐渐发现，其实自己学的这些在解决实际问题是那么单薄，有太多你不懂的东西，才是解决问题的关键。

而你所设计的解决问题的方法，实际操作起来却没什么可行性，你总是会忽略那些你知道或不知道的工艺，你总不会去考虑成本和效率。

我开始意识到，自己在车间需要磨练出一个谦虚、平和的心

态：多请教多询问身边的人。

开始明白，即使自己走出校园，也不能熄灭求知的热情：现在我会去了解一个工艺后，问自己还有什么相关的没学会。

开始关注起一些其他的事，注意下车间的调度管理，观察下车间的布局：不再偏执得认为，什么经验知识是对自己无用的。

特别是在这次操作考试后，我更深切认识到自己以前学习和锻炼的不足。

车间的磨练，和师傅工友的交流，让我不再去简单看待问题：看待一些事不是简单去判断，对与错，合理与不合理。

会去探寻，这件事是在什么的背景下，什么的规则和原理下产生的。

看到不足，我会先去考虑它的产生原因，它存在合理因素，再想想，现在自己是否能提出更好的解决方案，方案可行性多大。

当然车间自己积极思考、学习、动手，也能获得些小成就感。

第一次磨出能用几班料的钻头；给师傅提出一个简单程序设定的建议，让整个节拍能提高五六秒,,,虽然都是微不足道的，但多少有一种满足感。

现在，三个月试用期已满，但我还是会以高标准去要求自己，在岗位上有更好的表现。

对于车间，有两个小想法，可能不是很成熟：

一，华晨后轮毂轴的铣面和打中心孔工序，可不可以都放到四轴的加工中心上去完成。

这样可以选取更好的加工定位面，使打出的中心孔深度更稳地，减少下道车加工的报废率。

同时这也能提高生产效率。

(可能，这个设想在夹具设计和机床调试，及成本上考虑并不是很合理。·)

二，现在车间生产任务并不是很重，是否能考虑，通过调配生产任务，车间停止部分生产，重新调整车间的布局，作一些维护。

月底总结说篇四

当我听到月总结的时候，才发现不知不觉来到北大附小已经超过一个月了，细细想想自己的变化，从刚来的不知所措到现在的慢慢步入正轨，可能现在的我在各方面仍然没那么优秀，但我很开心这些变化，下个月，下下月，我一定还是坚持在学习的路上。

在3月5号的中午王主任、史妮妮“史姐”的主持下的第一次高效课堂介绍会上，我正式的接触到了这个新名词，但心里非常确定的是能参与到高效课堂真的是对我的一种“奖励”，在那次会议上史姐的冷静和成熟感让我羡慕不已，王主任的才华和幽默也让我有了反思。那天分组之后我就开始了正式的高效课堂之旅。第一节是周晓慧周主任的课，我随着她的上课的节奏跟着学生读、开心。周主任的游戏环节真的是一种特色，设计的游戏能让学生们容易结合到新的知识又能保持他们的注意力。课堂上的掌控力是我望尘莫及的，听完了第一节课后我做了反思，因为我接受的教育方法和他们不太相同，所以我的口语和语速需要加强，从那开始我就在这方面进行补充，重新来学习，每天早上只要没有早自习我都尽量让我自己出声大声朗读，晚上休息前的四十分钟听下载

的小学生词汇的录音，坚持到了现在，我相信我能做好，我会坚持下去。

要说对高效课堂印象最深的是杨晓柯杨老师的课，我是师范类院校，在很多次学校组织的关于教学的活动中我就想象以后我要成为一个什么样的老师，什么样的教学风格是适合我的，在那节课上我找到了答案：杨老师和学生的默契度、学生独立完成小组任务的能力、引导问题的线和点、甚至是制作教学用的ppt等等，到现在我还是觉得那就是我一直想达到的高度和追求。默契度肯定是杨老师在课上的锻炼和私下下了不少功夫来陪伴和了解，这种默契度能让老师的教学进行的非常顺利，甚至老师会觉得很轻松，因为学生懂得老师需要他掌握哪些内容，掌握到什么程度。完成小组任务的能力是我觉得最能锻炼人的机会，在我们上学的时候一般就是老师讲什么我们听什么，我们都没有机会去展示更别提让我们去开拓思维自己发现问题解决问题了，所以现在教育重视到孩子自身能力的补充是我最兴奋的一点，但是低年龄段和高年龄段还是有些差距的，我现在所在的年级时一年级，一年级的孩子想多来说更贪玩一些，所以我们讨论的内容就没有那么的深，从他们的兴趣点慢慢来引导，高年级具备了很强的预习能力，小组讨论的问题就直入主题了一些。杨老师引导问题的线和点，我觉得学生在预习的基础上可以直接给出要讨论的问题，老师稍稍带领一下，让他们向问题靠拢，杨老师在这方面就很擅长，运用电影里的经典台词来突出问题，然后提出问题让小组讨论、展示，最后在练习题的方式总结。制作ppt方面杨老师下了很大的功夫，因为一部电影的台词与所学的内容相符的很少，从中就看出杨老师平时的英语电影积累和善用的特点。

当然，令我深思的不仅仅是这两位老师，但他们都给了我很大的影响，我开始有意识的锻炼自己，早读的时候就跟早自习的学生一起读，听课前构思如果是我讲这些内容我该怎么讲，听课中学习老师的方法，课后进行反思。我不是贪心的人，学到什么我就必须消化掉然后进行新的学习，贪吃嚼不

动不好，每天我就抓一个点来学习消化，比如今天我学闪卡，我就练习消化闪卡，比如我今天学到一种新的游戏，我就在晚上送孩子们回宿舍的路上进行排练，一周一节的试水课上我就运用这几天学到的东西。我按部就班的学习，不贪多，就像王主任说的要求精，我把一种方法完全学会做到熟练要比我学很多方法却都不精要好的多，但是我不知足，我想了解到接触到的好方法，想做一个好的老师，所以我爱听课，爱看孩子们快乐学习的时候。

以前我很少接触到关于教育方法的书，我的导师周珊珊就让我学习《心平气和一年级》，再看到很多方法的时候我才发现原来可以这样处理啊！现在我对这本书很感兴趣，每天都要读几页。

我进入高效课堂这个大家庭虽然时间很短，但是我真的喜欢这种形式，给了我很多学习的机会，虽然我现在还不是很优秀，但是我在路上。期待下个月在高效课堂变的更好的自己。

月底总结说篇五

律回春晖渐，万象始更新，我们告别成绩斐然的x月，迎来了充满希望的x月，回首x月，从国家大的方向来讲，各个领域的建设都有新的进展和突破，就我们的企业来说，两项业务的融合也代表着电信新的时代即将来临，在展望未来的同时也要对以往的工作进行总结，这样才能在新的一年、新的时期更好的把握住前进的方向，把我们的工作做的更好，现就家庭客户在x月的工作做一下总结。

x月家庭客户部不断总结经验，在公司领导的带领之下，夯实基础，持续扩大宽带用户规模，充分发挥宽带网的品牌优势，提升客户价值和市场份额。千方百计稳定固定电话用户，关注活跃用户的变化趋势，做好在网用户的保有、服务的延伸和非活跃用户的激活，同时加强新用户的拓展，降低家庭语

音长途分流比例，提高本网长途话务量，加大“我的e家”x元长途可选包的营销力度，增加“我的e家”的渗透率，提高家庭语音的arpu值。充分挖掘现有的网络资源，与运行维护部紧密配合，做到adsl宽带端口利用率达到x%以上，对于fttx的用户加大小区发展力度，通过小区现场宣传和各商场附近发放宣传单的方式进行大量的宣传。x月至x月省公司组织全省家庭客户套餐捆绑和套餐变更，截止x月末我市电话宽带捆绑客户整改率达到x%。独立固定电话客户整改率达x%。独立宽带客户整改率达x%。合计整改率为x%。“我的e家”客户占比率达x%。较整改前提高x个百分点，套餐整改排名全省第x。根据省公司要求。我公司在x月x日起开展了家庭宽带促销活动，截止至x月x日，全区累计新增家庭宽带用户x户，净增x户，取得了优异的成绩，超额完成了省公司交给的任务。

这个月的任务很艰巨，为了更好的完成任务指标，家庭客户部将以下几点列为重点工作。

一、突出宽带优势，加快光业务区建设

聚焦家庭客户群，以“我的e家”品牌深化用户对电信全业务运营的认知，加快融合业务发展，打造“我的e家”全业务品牌形象，固网、移动网业务协同作战，继续保持电信宽带的网速快、运行稳的差异化优势，尤其是光纤宽带的网络优势，加快光业务区的建设步伐，实行差异化的营销策略，在经营上有创新，互联网业务收入上有突破，降低企业经营风险，使我的e家量收比大幅度得到提高。

二、精耕细作、逐项研究，各项业务同步发展

细化家庭客户经营指标分解，将收入任务落实到经营单位并落实到具体责任人，充分分析产品结构，存量保有要有方法，增量发展要有策略，客户维系要有措施，在保有存量的固网业务的同时，强势推动家庭固网用户与移动用户的捆绑，以

他网中高端用户为切入点发展移动业务，多管齐下各项业务全面推进发展。

三、加快融合业务发展进程，创新发展战略

移动业务以中高端发展为主，低端机发展为辅的原则，坚决切入中高端用户，利用固网、移动网的融合业务，撼动他网市场，改变用户占有率格局。加强固网和移动、语音和非语音业务的价值置换工作。建议增加灵活多样的固话语音+移动业务+数据业务捆绑套餐，实现家庭内部资费优惠，实现固话与移动业务的优惠资费和话费共享。

四、加强家庭客户营销体系建设

充分发挥渠道的营销能力，加强市公司与区县公司的业务联动，加强对区县公司各方面指标的考核力度。加快自有渠道和社会渠道的建设工作，快速建立直销渠道，充分利用原有移动业务渠道，将固网业务增加到代办范围内，促进全业务发展，打造一支战斗力强，效率优异的直销队伍，全面支撑各项业务发展。建立直销客户经理团队，在县、市、区固网业务覆盖范围内发展直销渠道，深入到社区进行面对面的营销，与用户零距离接触，提高电信家庭客户的感知度。拓展渠道的合作范围，广开门路发展各类电信业务。

五、加强服务工作，实现差异化的优质服务

实现营业厅的规范化管理，完善营业厅功能，严格按照集团vi标识管理营业厅，营造电信全业务营销气氛，设置客户引导员、导购员，并实现对营业员的标准化管理，让用户来到营业场所，有宾至如归的感觉，并能体现出电信的品牌、服务等方面的差异化服务，切实以用户的切身利益着手，选择切合用户实际的产品，赢得用户的信任。

六、提升能力，加强素质建设

在及时开展各类品牌业务宣传和推广工作的同时加强员工队伍自身建设，加强员工学习，提高员工素质，建立直销客户经理团队，为全业务发展做好人力资源保障。

时光飞快，转瞬即逝，回顾这几个月来□xx县政企客户部始终围绕“三个规模发展、创新服务双领先”总体工作思路，聚焦重点行业应用，突破重点市场，实现政企客户全业务跨越发展。半年来，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格遵守公司里的各项规章制度，爱岗敬业、扎实工作，在本职岗位上发挥出应有的作用。积极主动做好前后端协调，为客户经理做好各项业务指导与服务支撑工作，协助领导做好集团网攻坚和重点项目的跟踪与服务。现将x月以来的工作情况总结汇报如下：

一、加强思想政治学习，不断提高自身素养

认真学习科学发展观，把学习作为工作和生活中的一项重要内容，夯实理论基础，不断汲取新的知识，更新理念，提高自己的政治水平，以适应社会发展和社会经济发展的客观要求。

二、以打造高效团队，创一流业绩为目标

1、打造高效团队，化繁为简。

2、以创一流业绩为目标。

三、存在的问题和不足之处

1、当前政企客户资料不够健全，在今后的工作中更要加强完善。

5、政企社会渠道建立和支撑不到位，例如：金融中心银行系

统苹果4s分期付款，没能有效的支撑和后续服务；工业园中心代理商□3g服务社的培育和支撑不到位，未能真正实现天翼放号。下一步加大政企社会渠道的建设和支撑工作。

目前现状：

我经营部有人员6人，维护人员5人，平均年龄43岁，两个工伤一个面临退休，承担着各站段及行车电话1100部，需24小时畅通，自维电话用户3500户□adsl宽带用户2535户□ftth用户60户而且用户非常分散。代维移动pon+lan用户3622端口□ftth260多家线，维护工作面临很大困难，但紧张的在进行着，天天加班加点超负荷工作。

存在的问题：

由于移动家客代维区域划分后，小区较多、造成代维工作滞后，同时我经营部还要承担铁路站段行车电话的保障工作、车辆只有一台，人员普遍老化，业务水平低今后移动家客代维将是铁通的主要收入之一，因此我经营部在保障移动家客的装机和故障及时率有很大的困难。

下一部的工作重点：

- 1、我经营部在保障铁路行车电话的畅通后才能有精力去维护移动家客、两者同时兼顾困难很大请公司给与解决。
- 2、在人员技术水平低，岁数偏大的情况下努力学习新技术新业务尽量完成移动家客的代维工作。
- 3、加强和移动对口部门的联系以便更好的完成代维工作。

月底总结说篇六

进入公司至今，已有xx个多月的时间，回首xx月的工作表现，虽存在些许的不足之处，但总体的付出，还是获得了不少收益，现就xx月的工作情况，做如下总结：

能够较好地完成本职工作(如文件的录入、存档、打印、办公用品发放等);懂得事情轻重缓急，做事较有条理;与同事相处融洽，能够积极配合及协助其他部门完成工作;工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

工作细心度仍有所欠缺;工作效率虽有所提高，但感觉有时各部门之间的配合仍有所欠缺，工作效率并非是最快的!

会根据以上工作中存在的不足，不断改进，提高自我工作意识及工作效率，努力做好工作中的每一件事情!

总的来说xx月的工作是尽职尽责的，虽然亦存在着些许的不足，工作的确也不够饱和，时有不知道该干什么的感觉，但这一切的一切相信也会随着_月的到来而逝去。非常感谢公司领导及同事们对我工作的支持与肯定，相信_月的我，在行政文员这个岗位上会做得更好，发挥得更加出色!

月底总结说篇七

xx月份以经结束，现将本月我店所取得的成绩，所存在的问题，作简单的总结：

我店xx月份人员配备不断增加，至现在已有经纪人三名，文员一名。门头、电话安装都已到位，工作顺利展开。7月份的销售业绩：实收佣金950元，成交租赁客户三家，已交二手房买卖订金3家，在九月中旬将陆续过户，合计订金额是15000元佣金。其中一套买卖房屋是同王成谊合作，订金交付到王成谊处，未统计在内，下月十号左右过户。目前，我店和有

效房源（二手房西航花园）22个，经纪人手中较准客户8位。

从上面的销售业绩上看，我们工作做的不是很好，销售的并不成功。可是长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。实力创造价值，激情成就未来，我相信通过这些日子的学习、实践，经纪人都累了积了不少的经验，只要我们共同努力去做就一定会有收获。

xx月工作计划：

1、抓好培训。一切销售业绩起源于有一个好的销售人员，建立一个具有凝聚力、合作精神销售团队是企业的根本，因此在九月我将抓好培训，着眼根本，突出骨干、整体提高。

2、客户资源全面跟踪和开发。对于老客户要保持联系，潜在客户要重点挖掘，舍得花精力，在拥有老客户的同时，不断从各种渠道挖掘众多的客户。

3、8月我们的目标是最基本做到xx0元。把任务分解到每周、每日，分解到各个销售人员身上，每个经纪人总佣金定在5000元上。

月底总结说篇八

今年x月，我从武警学院毕业后分配到我们一支队庆宁中队担任排长。三个多月来，在支队党委和支队领导者的关怀培养下，在中队党支部和队领导的关心帮助下，我认真履行职责，刻苦学习，勤于思考，虚心求教，勇于探索，敢于创新，善于在工作中寻找差距，在实践中总结经验，经过不懈的努力，克服了管理经验不足，业务基础薄弱的缺点，发扬自身优势，圆满完成了上级交给的各项任务。同时，思想觉悟，工作能力和业务水平都有了长足的提高，为了更好的完善自己，发掘自身存在的不足，进而总结经验教训，为明年的工作乃至今后的成长进步制订一长远的计划与步骤。现将这三个多月

来的学习、工作情况总结如下：

一、加强理论学习，提高防腐拒变能力

三个多月来，我认真学习了江的“七·一”讲话精神和“三个代表”的重要思想，不断加强对马列主义、毛泽东思想和邓小平理论以及xx大精神的理解，并认真学习了总队政治部开展的理想信念教育。三个多月来，我时刻关注社会动态和时事政治，始终站在党的立场上去分析问题、判断是非，在大是大非问题上始终与党中央保持高度一致，并将政治理论指导实践，实施在具体行动上，从而加强自身道德修养和党性觉悟，提高防腐拒变的能力。

二、强化业务基础，提高指挥能力

不久的将来我也要担任一线指挥员，由于我是文书出身，学的又是防火管理专业，对火场指挥和器材装备的性能不够熟悉，深知自身不足，刚下队我就投入到对战备车辆性能和随车装备的熟悉工作中，通过向中队其他干部、战斗班长和士官请教，目前已基本掌握了常用器材装备的性能和使用方法，并已跟车，担当副指挥，到火场一线去熟悉装备的使用性能、使用方法和应用范围以及指挥员的现场指挥方法、指挥程序和要求，并在归队后加以总结记录。空余时间请求与通讯一道外出熟悉辖区内的水源、地形和交通道路，通过这一段时间的了解与学习，业务知识方面已有了长足的进步。

三、踏实工作求实效

来到庆宁中队虽有三个多月，其实在队工作时间只有两个多月的时间，其中八月一日至九月二日是在川沙育英学校带军训，并担任负责人。军训期间，我严格遵守我们消防部队的有关规定，牢记支队领导的嘱托，发扬在校学习期间的优良传统和作风，维护了我们消防部队的良好形象。期间我带领川沙中学参加了浦东新区军训会操，取得了第一名的优异成

绩，为我们支队和校方争得了荣誉。

今年是我们庆宁中队的又一丰收年，准备打一攻坚战，业务上已取得了很好的成绩，为了能在后勤考评上也打一个大胜仗，中队全体官兵一齐动手，队长将中队的卫生工作分管给我，这是领导对我的信任，也是对我的考验，深感责任重大。我以身作则，亲自动手，带领大家出色地完成了所有的卫生工作，为后勤考评的成绩取得做出了我所有的努力。

四、加强能力培养，强化纪律观念

由于刚从学校毕业，实践经验比较缺乏，加上之前又是文书出身，对部队管理方面的能力很是欠缺。为此，我充分利用庆宁中队的优良传统和部队管理方面的优势，积极去参与和学习，并大胆尝试一些新的管理方法，受益非浅，起到了较好的桥梁作用。在管理中我首先对自身要求以高标准，发扬在校期间的优良作风，用来感染下面的战士，做到言传身教。

五、收获与体会

1、知兵、爱兵是开展工作的前提。

一到中队首先接触到的就是战士，整天和他们生活、工作在一起，排长是联系干部和战士的桥梁和纽带，要搭好这座桥、牵牢这根带，必须先打好根基，熟悉下面战士的情况。为此，我对照花名册，在日常生活、学习、工作、训练中从不同渠道去了解战士的性格、爱好、家庭情况以及情绪变化等内容，并做好记录，做到“身在兵中，兵中心中”。

2、以身作则、率先垂范是开展工作的保证。

身为刚下中队的新排长、新干部，乃是战士学习的榜样，一言一行、一举一动都直接影响到自己在战士心目中的形象和地位，做好表率能更利于开展各项工作，更能树立威信，更

能教育和管理好部队。

3、强烈的责任心是出色完成任务的前提。

责任心是否到位直接影响到工作的质量和效果，三个多月来，不管是在带军训，还是后勤考评的卫生工作，外出保养、维修消火栓，我都能尽心尽职，自己动手，将安全意识放在首位，力求工作完成出色，事实证明效果是明显的。

4、严格管理是提高部队战斗力的保证。

现在的部队组成士官较多，兵龄长，年龄大，随之而来的婚恋、家庭问题给我们的基层管理带来了许多新麻烦，放任不管，睁一只眼闭一只眼，不但毁了中队，更是对战士的极端不负责任，长此以往，这支部队就会垮掉，就会失去战斗力，严格管理要讲究科学的方法，要注重实效，要有明确的计划和步骤，这样才能出成绩，出战斗力！

5、开拓创新是部队正规化建设的动力源泉。

随着社会的发展，消防部队也面临着诸多新问题，如手机呼机、婚恋倾向、练兵机制、执行任务的延伸、保卫对象的复杂化等问题，都给我们当前的消防部队的正规化建设提出了新的挑战，要解决这些问题，就需要开拓思路、扩散思维、研究对策、制定措施，建设具有时代特色的消防部队。

六、存在不足和今后努力方向

1、管理力度亟需加强。主要是我之前从事管理工作时间短，经验不够丰富，对棘手问题没有果断的决策。

2、考虑问题不够全面细致。原因是在中队时间不长，对中队的细节情况了解不是十分全面所致。

3、业务基础有待提高。由于我是文书出身，学的又是防火专业，对基层战备工作，消防技能、战术不够熟悉。