

普通员工月总结报告 普通员工月度工作总结(实用5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。报告的格式和要求是什么样的呢?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。

普通员工月总结报告篇一

- 1、新员工的培训已经完成。
- 2、值班改为每天轮换,值班表和值班表都准备好了,大家都比较自觉。
- 3、中差评是张潇予负责的,解决的很好,但是有些中差评还是没有解决。
- 4、新员工对商品有基本的了解,他们熟悉张贴和设置钉钉
- 5、狄家商品价格已修改。
- 6、鱼线、鱼饵、鱼珠等。需要重新包装的已经基本完成。
- 7、这个月,休假后有一个无人值班的夜班
- 8、备注不及时,运费计算不准备,采购数量不正确。
- 9、这个月有迟到的现象。以后请尽量避免这种情况。
- 10、在海峡张贴不及时,已做出相应处罚。

11年4月30日，所有人都出去了，五一假期已经安排好了。

12、本月生效，有5个中评和10个差评

13、4月份每人任务2万，目标3万，都超过了自己的任务。

14、4月份总业绩134755元。

1、这个月的任务是每人4万，目标是5万。

2、海峡的帖子数量增加了，标题新颖而有吸引力，流量也增加了

3、员工考核7号进行。

4、把中差生放在第一位。

5、尽快带新员工独立运营。

5、每周按时召开运营部会议，拿出好的营销方案。

6、监督健康和评估。

7、增加店铺浏览量，提升7月业绩。

8月和7月，安排时间盘点，让新员工熟悉产品。

9、千万不要放松学习计划，每周抽出时间学习。

普通员工月度工作总结9

1、本月主要工作及完成资料及完成情况；

2、公司的任务指标，达到现场；（包括关键的单一产品成就情景）

1. 对增长前三项进行市场分析，介绍增长原因和市场潜力等。
2. 上涨后，在市场上对三项进行分析，介绍下跌或未能达到预期目标的原因；
3. 对本地区重点项目进行市场分析；

1. 总结分析上月计划的实施过程； 2. 总结分析本月未达成上月计划的原因；

1. 备注：任务代表合同任务； 2. 成就比率表示成就数据与合同任务的比例；

1. 产品信息，动态

2. 竞争产品促销活动效果信息反馈

(包括产品质量、推广、市场运作)结合市场情况提出相关建议。

1、总结辖内地区当月的市场情况

2、总结下属当月的工作场景和成就场景

1)、将每个地区与去年同期进行比较。

2)、下属工作重点实现情景评估

(2):下个月的计划

一、下个月的销售计划(细分sku和区域市场每个客户的数量)

二、促销计划(根据市场制定合理的促销计划，明确客户和方式)

三、下个月的工作安排(计划表)

四. 重大活动完成时间表

五. 下属工作安排计划(下属工作进度计划、行业生成路线计划、成果效果计划)

普通员工月总结报告篇二

20xx年8月，我踏入了上海xx代理公司的大门，作为一名物业顾问开始了我在xx的工作和生活，大宁歌林的春天、松江金港的花园、昆山华城的美地，无锡的蓝墅都是我工作过的地方，在那里我留下了辛勤的汗水，也留下了我优秀的工作业绩，更积累了丰富的销售工作经验。每一个项目的销售过程，都是我对销售工作的积累、挑战。所以我必须在工作中不断总结与反思，这样才能做到更好。

我总结的销售心得有以下几点：

“坚持到底就是胜利”听得多了谁都只把它当做一句口号，可是仔细想来这句话其实是意义非凡。坚持不懈，不轻易放弃就能一步步走向成功，虽然不明白几时能成功，但能肯定的是我们正离目标越来越近。有了顽强的精神，于是事半功倍。工作了一段时间，难免疲倦，放松一下是人之常情，有时放松一下就过去了，但坚持一下也过去了；同样在销售中客人提出各种各样的异议，放弃对客户解释的机会，客户就流失了；而再坚持一下、说服一下也就成交了。往往期望就在于多打一个电话，多一次沟通。

做销售这个行业会对“机不可失时不再来”古谚有切肤的体验，有些业务员个人主观确定过于强烈，即“一看客户感觉这客户不会买房”“这客户太刁，没诚意”等主观意识太强，导致一些客户流失，一些老客户经营的不够好，使得这些客户到别的楼盘成交，对客户不够耐心，沟通的不够好，对客

户的变化没有及时的追踪导致失去客户等等。还是那句老话，机会只留给有准备的人。

每个人都期望得到尊重，对待客户，给予他们充分的尊重是先决条件；好的销售人员必然是个好听众，经过聆听来了解客户的各方面信息，是必要条件；同时也应当是个心理学家，经过客户的言行举止来确定他们潜在的想法，乃至掌握客户的性格，是重要条件；更应当是个谈判专家，在综合了各方面的因素后，要不时机，一针见血的，点中要害，这是成交的关键因素。完美的融合这些条件，将会是一次令双方都愉快的成功的销售。

辛勤的工作造就优秀的员工，我深信着这一点。所以自从我进入xx公司的那一刻起，我就一向坚持着认真的工作态度和积极向上的进取心。无论在哪个岗位上都努力做到，作为销售员充分的熟悉产品；热诚的对待客户；脚踏实地的跟进客户，使不可能变成可能、使可能变成现实，点点滴滴的积累造就了我优秀的业绩。与此同时由于我在多个项目参与过销售，期间所积累的老客户对我认真的工作和热情的态度都抱以充分的肯定，又为我带来了更多的潜在客户，致使我的工作成绩能更上一层楼。这是我在销售工作中获得的的收获和财富，也是我最值得骄傲的。

无锡蓝墅是上海xx第一个异地操盘别墅项目，该项目曾让无锡当地的一家代理公司代理了一年，销售陷入停顿，开发商找到xx寻求帮忙，xx成为该项目的销售顾问，我作为销售主管常驻无锡，帮忙开发商培训、管理销售人员，两个月后打破了销售困境，成功开单，06年春节后更是带动了项目热销，使项目销售率成功突破40%。

随着xx的进入无锡蓝墅项目销售工作开展得越来越顺利，作为xx公司在无锡的一个在操做楼盘，怎样才能帮忙公司在无锡更好的开拓市场，提高xx服务品质及品牌效应，成为了我

销售工作中的重中之重。事实告诉我们，人是被细节所打动的，没有细节的完美，就没有全局的完美。仔细想来，很多案子的成败与否，一些小的细节就起着关键的作用，处理好了，往往峰回路转，否则有可能前功尽弃，所有的努力都付之东流。所以我更注重在细部完善，从小事入手，经过每个细节、标准的服务做到让客户满意。在无形中积累xx品牌效应。也因为在无锡蓝墅的工作得到了老客户的肯定，而使她向无锡银仁开发商强烈推荐了我们xx[]为公司接盘做好了前期铺垫，我很高兴，我以自我的努力赢得了开发商的高度认可，也赢的市场对手的尊重。

在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。进取、乐观者将此归结为个人本事、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改善和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃！什么样的态度决定什么样的生活，今日的生活是由3年前我们的选择和态度决定的，而今日我们的抉择和态度将决定我们3年后的生活。

龟兔赛跑的寓言，不断地出此刻现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径；一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而能够早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

所以这六年来我一向坚持做好自我能做好的事，一向做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

普通员工月总结报告篇三

- 1、新员工的培训已完成。
 - 2、值日改为每一天轮换，值日表与值班表已做好，大家都比较自觉。
 - 3、中差评交由张晓宇负责，解决的比较好，但部分中差评还是未能解决。
 - 4、新员工对商品有了基本的了解，发帖、设置秒杀都已熟悉
 - 5、迪佳商品价格已修改完毕。
 - 6、需要分装的鱼线、饵料、珠珠等已基本完成。
 - 7、本月出现请假后夜班无人值班现象
 - 8、备注不及时，运费计算不准备，进货数量不对。
 - 9、本月存在迟到现象，以后请尽量避免此类情景出现。
 - 10、海峡发帖不及时，已做出相应的处罚。
 - 11、4月30号全体出游，五一休假已安排好。
 - 12、本月生效中评5个，差评10个
 - 13、四月份每人任务2万，目标3万，均已超额完成任务。
 - 14、四月份总业绩134755元。
- 1、本月任务每人四万，目标为五万。
 - 2、海峡发帖数量增加，标题新颖，有吸引力，增加流量

- 3、员工考核7号进行。
- 4、把中差评放在首要位置。
- 5、带好新员工尽快能够独立操作。
- 5、每周按时召开运营部会议，拿出好的营销方案。
- 6、监督好卫生以及评价等工作。
- 7、提升店铺浏览量，提升7月份业绩。
- 8、7月份安排时间进行盘点，让新员工熟悉产品。
- 9、对于学习计划毫不松懈，每周抽时间学习。

普通员工月总结报告篇四

在这个月中我感受就是自我从迷茫中找到了方向。以前我总是在问自我，我是谁我能做什么我想成为谁我都是一片茫然，在于卢经理和扶主管的接触中我慢慢的明白了一句话：“活在当下”。我仅有把眼前的每一件事做好，那样我就会慢慢的提高。人不能放眼未来，仅有走好每一步，才能到达顶峰！在这个月中我的总结如下：

在接待完后，卢经理和扶主管都会给我指出我哪里做的不好，话哪里没有讲好。我明白那些不好的必须要改正，并且更要掌握。在每一天接待中我们最不足的就是在于客户交谈时很不自然、不放松、有小动作、语气僵硬等。我有时候也不不断的在想为什么会这样为了改变这一现状，我每一天大声朗读羊皮卷，提高我的精神面貌和语气，可是效果不佳。

为了更进一步的了解，我解剖自我，我发现最重要的原因是我没有自信，丧失了自信，如何能做好这行工作以后也要加

强自我的信心，做好接待。其实还有一点，我自我觉得如果领导鼓励了我，我会信心是倍增的，干什么都来劲。我记得有人给我说过一句话：“不要怕犯错，大胆去做，错了就改，以后不要犯第二次”，对我影响很大。

如更名、2，17，18号楼的工期解释、房产证迟办说辞等。虽然我了解说辞和流程，可是在实战中还是出了不少的问题。经过卢经理和扶主管的开导我了解到，在做这些的时候，必须要了解每句话的意思；每个流程的意义，才能做好！在与客户交谈中必须要发现问题，分析问题，问题目的是什么。这些东西必须要脑子里飞快的旋转，养成这种好的习惯，必须能够把工作做好！

在接待完客户后，总结在接待过程中的不足并加以改正；在书写合同时必须要细心、用心；加强自我的信心，进取工作；加强自我说话的内涵，学习好待客之道，用好礼貌用语；遇到问题，立刻解决。

普通员工月总结报告篇五

3月份的工作比较多，也可能是自我的理解本事不够强吧，总感觉自我有做不完的事情（我总认为：老板请我回来是为了帮他解决问题，而不是麻烦老板帮我去解决应当由我解决的问题）。

经过2月份的迷茫，并且在亮哥的提点下，我已逐渐理清了自我的工作思路，此刻几方面的工作都在按部就班的进行着。可是，工作中还是存在很多的不梦想情景。就如材料方面来说，主管与主管之间还是存在协调不到位的问题，造成材料短缺，进而影响工程进度。因为很多主管为了不影响各班组施工进度，减轻班组施加给他们的压力，总是想我们能够一次性把他们所需的材料一次性运输到位。可是，工地就一台桂花车负责工地内的材料周转，并且还要负责排栅构件、预制件等材料的运输，根本不可能满足工地的日常需要。所以，

各种所需材料只能分批次运输给各主管，可是有时难免会出现材料紧缺或供不应求等问题。此刻很多预制件、排栅构件等材料靠一台桂花车上班拉一车，根本满足不了工地的使用，并且平时叫司机多拉几车，司机都是应付了事，根本没有拉到，由于司机一拖再拖，进而就导致这一方面的材料更加紧缺。所以，这一方面的问题必须尽快解决。

此刻工地进度比较缓慢，砌体工程完成有49栋，但进入抹灰工程的仅有25栋（内墙抹灰20栋，外墙抹灰16栋），外墙线条安装仅有1栋，铺贴还没有一栋开始，所以，离我们的宏观进度计划比较遥远。我也有催促过各主管尽量把进度赶起来，可是都没有什么实质性的行动。并且，有些主管为了把进度搞上来，就把质量这一大关给放掉了，这样不仅仅造成质量问题，并且还会给我们后期维修带来很严重的问题。有些问题及时跟各主管提了他们都没有及时跟进，可是那些问题还是遗留在那里，并且很多都是公司检查的扣分点。此刻，质量这一方面把关还是不够严格，应当把集团的“新两防”再拿出来培训一下，此刻很多点都还是按旧两防来施工，很多都达不到两防要求。

对于杂工的安排，我在例会上都提过两次了，各个主管还是没有做到位。由于杂工都没有固定的，有时工作比较多的，杂工就会安排多一两个，这是需要各个主管的配合，可是，此刻都不是这样做的，他们都是没有计划的，做到哪里需要用到杂工的就打电话给我，叫我立刻安排杂工过去，这样使我十分难做，因为我前一天已经根据工作需要分配好各个杂工的工作任务，所以，如果我把杂工调给他，那么就会影响她们此刻在做的工作，并且还会令该主管对我产生意见，也令主管与主管之间产生矛盾。所以，我期望关于杂工的安排，各主管能够提前通知我，我会尽量安排杂工给你们去做你们要求完成的工作任务。

对于自我的工作，自我感觉还是存在很多的不足，例如：对于领导吩咐的工作任务不够重视，没有第一时间完成，达不

到领导的期盼；不能很好地处理同事之间的关系，很容易造成同事之间的矛盾等。我期望自我能在往后的时间里及时改正自身的不足，以自我的最大努力做好自我的工作。