

最新个人月末工作总结 月末个人工作总结 (模板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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

个人月末工作总结篇一

在这将近4个月的时间中我透过努力的工作，得到很多收获，对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，工作总结如何下：

1)：熟悉采购的流程，让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料状况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货状况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料状况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。明年必须把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是最好的。

2)：参与单价的录入及整理，真正介入到单价里面，也能够说进入采购的一个大门，才明白自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好

的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得带给最好的服务态度及质量。且要把最好的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。透过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意最好的供应商，得到自己想到的结果。期望以后自己进入这个采购的大门里面。

3)：参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年最大的帮忙了，透过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货状况，仓库的库存等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4)：参与盘点工作、让自己在实践中了解所有的零件、了解仓库的库存量、透过盘点工作了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量、怎样才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对产品的不了解，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，思考不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。

透过这几个月的工作和学习，使我在采购上积累了很多知识和经验，并在各个方面上都得到充分的锻炼。身为公司的员工，公司的兴衰与我有着直接的联系。所以我愿意和公司一齐向着更高的目标前进为我们的公司奉献一份力量！

个人月末工作总结篇二

4月份过去了，在公司强大的发展势头下，我们业务迎来一个又一个高峰期，我们在为公司高兴的同时，也告诫自我，仅有自我做得更好，才能与公司发展步伐走齐，业务人员努力

的在为公司做好业务，管理者为公司领航，让公司稳步快速前进，而我们，作为后勤，作为行政部的一员，更应当做好自我的本职工作，同时做得更好，别的前台做得工作，我们要做到更好，同时我们也要想的别人想不到的，我们做到：人无我有，人有我优！在xx这所城市中，担保公司有很多，跟我们公司具有同等优势实力的公司也有几家，我们不会因为公司做得好我们就止步，公司在发展，我们也要提升自我的服务素质，为公司的发展贡献自我的力量。在竞争日益激烈的担保行业里，拥有自我独特的竞争优势，才会在激烈竞争中脱颖而出，所以，我们在工作之余，也会聚在一齐讨论，如何拓展服务，让我们的服务具有xx特色，让客户成为xx的忠实客户。

服务的魅力体此刻细微处，虽然微小，可是有时也会有更大的价值。我们曾看到过这样一篇文章：国外有家酒店，前台会详细记录客户的信息，会在客户生日时送上祝福，记得客户的小习惯并为此送上适合客户的一些关心小贴士，这些举动都很微小，却让很多客户在到这个国家的时候还是选择到这家酒店入住。所以不要小看平常很细微的举动，蝴蝶在热带扇动一下翅膀，遥远的国家也会引起飓风，“蝴蝶效应”在社会中普遍存在。我们也应当更加关注服务，让我们细微的服务，去为维护客户，发展忠实客户贡献自我的力量。

一个组织的.存在与发展，取决于多种内生与外生变量。可是，在决策、管理和创新三个最重要的环节贯彻团队精神，落实团队工作机制，无论对于企业组织还是事业组织，都是成功的必要条件。构成公司的核心竞争力，使公司在竞争中取胜，也需要提升公司的专用性人力资本，经过挑战性实际工作的“锻炼”

和专业性技能的“培训”，发挥“皮格马利翁效应”。经过前台的工作，让客户在对xxx满意的同时，也对xx服务满意。最终成为xx的忠实客户，为xx带来更多的客户。有效激励，

强化职位员工工作动力，能够更加充分的发挥员工的价值，经过日常工作考察和观察，前台工作人员尽职尽责，做好了自身本职工作，时刻以xx形象代表者严格要求自我，让客户高兴而来，满意而归，在应急事情面前妥善处理，彰显昌达成熟的服务本事和灵活有效的处理力，为xx在客户心中的印象值加分。

个人月末工作总结篇三

本月的工作又到了结尾的时候，在月度的尾声，为了自己之后更好的完成自己的工作，也为了更好的审视自己在工作上的态度和做法，我将对自己这一个月的工作作出总结，希望自己在下一个月的时间里，改正这一个月不好的地方，将自己做的好的地方更好的去发扬，尽心尽力的完成自己的工作，为公司的未来而努力。

这个月，我的工作也都还是和往常的一样，根据公司的岗位的缺失来招人，维护好公司的正常的上班秩序，将公司的所有员工的考勤情况及时的登记和管理，完成员工的入职和离职的手续，以及在有员工合同到期的时候，按照公司的规定，以及领导的交代续签或是接触合同，自己基本上的日常的工作也都是按照这些来定的，所以很多的时候，我也需要在工作上面认真的对待自己每一个工作，谨慎细致的去做好自己的事情，在自己的工作岗位上面矜矜业业的去完成所有的事情，坚守自己的工作岗位，做好自己应该要做的事情。

在工作上，我一直都极其的认真和细致，也很认真的去完成自己的工作，在确保工作顺利的进行的同时，我也会尽自己力所能及的事情去帮助其他的同事了开展工作，在招人的环节之下，我也会及时的争取各部门主管的意见，以及公司领导的建议，做到每一个从我手上进来的人都是可靠而又上进的，我也会关注所有的员工的想法，尽力的维护好公司和员工的关系，而我们人事就是连接公司和员工的重要岗位，我也有尽全力的去为公司，为所有的员工着想。

在思想上，尽管自己在工作上偶尔会感到非常的疲惫，但是由于自己工作的热情，以及对待工作时的细致，自己身上所肩负的责任感和义务也都让我坚持下来了，我也并不是一个轻言放弃的人，我会做好自己的工作，也会坚持自己所一直努力的东西，用心的对待公司，对待自己的工作，始终对自己的工作保持足够的热爱，积极乐观的去面对工作和生活。

这一个月，自己的工作也没有出现过任何的失误和疏忽，下一个月，我也会继续努力加油，做到每一份工作都做到完美，也会将自己的思想更好的上到一个台阶上，持续努力的加强自己在人事工作上的能力，为我们部门，乃至公司都创造出更大的价值，用自己的力量去维护好我们公司的正常的运营和发展，未来的自己和公司都将会更加的优秀和出色。

个人月末工作总结篇四

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服务品牌。

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！

个人月末工作总结篇五

不知不觉中□xx年的第一个月就这样的结束了，回顾这个月，我发现自我也有了一些不一样的样貌，我不再像之前一样粗心大条了，我做事起来也开始慢条斯理，理清思路了。这小小的一些变化虽不会给此刻的我带来太大的成就，可是我相信我坚持下去，就必须会有不一样的成就。在此我想对这个月的工作进行一次总结，也期待领导能够对我的工作进行指

正和引导。

我个人是一个比较专一的人，不论是对事还是对待自我的感情，都比较的专一。专一这两个字虽然比划少，可是想要做好也是不容易的。新一年的这个月，我一向努力调整自我的专注度，因为春节就要来了，心里也确实很激动，一年没有回过家，一想到回家自我心里的节奏也乱了些。这多多少少也有点影响自我的工作。所以我一向警戒自我不要越线，工作时间就努力工作，放松的时间就能够想想别的事情。工作当中也要记住不可急躁，要慢慢来，不可因为急躁而让事情变得更复杂。这两点在工作上是十分适用的，接下里的工作我也会同样这样要求自我，力求上进。

过去一年的自我其实在做事态度上来说，并不是十分温和的，因为我自我脾气也确实有点暴躁，有时候控制不住总是喜欢发火，同事们也常常抱怨我的脾气。当时我想改正，可是也总觉得自我没有这么大的恒心和毅力。这一年新开始，我首先改正自我的就是自我的脾气和态度，其次就是做事的时候更谨慎了一些。当我做事不再急躁，态度更加温和一些了之后，大家也对我进行了表扬，这种感觉是不错的，让人更满足也更有力量了一些。和大家一齐工作，更应当注重对他人的态度，这是个人的修养，也是个人的直接表达。所以不论将来多远，我都会努力调整好自我的心态，坚持谦虚谨慎的态度，坚持温和平和的心态，进行工作，不断上进。

在我这一个月的工作中，也出现了一两个小问题，一是自我做事起来还是有点粗心，有时候为了追求快，总忘记了一些小细节，这些小细节此刻可能不会引发问题，但不代表以后。我也认识到了这个问题，以后我也会更注重细节，不再马马虎虎。其次就是自我在沟通上还是有些欠缺，不论是和同事还是和客户，沟通上、表达上都不是太好，所以这一点还是有待加强，总而言之，这个月的工作圆满结束了，未来一年的工作我也充满了期待和动力，我会继续努力的！