

月度个人总结(精选5篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

月度个人总结篇一

又一个月的时间过往了，我们财务部职员构造有较大的调剂，根本上都是新人、新岗位，带队的任务落在我的肩上。我们都感到担子重了、压力大了，但是我们没有畏缩，在领导的正确引导和各局部的大力支持下，靠着责任心和敬业精神，我们渐渐成熟起来。为了进一步的进展和进步，我觉得有必要对这一个月的工做做一简洁的总结：

一、作为非盈利局部，公正掌握本钱(用度)，有效地发挥企业内部监视职能是我们上半年工作的重中之重。年初，为了加强会计根底工作的标准性，完善公司的治理机制，财务部制定了新的《治理细则》。细则中对借款、用度报销、审核等工作程序作了详实的解释。我们通过对细则的学习、争论，把各项条款逐一与实际业务联系在一起，找题目找漏洞，并反复消化、严格把关。在出纳环节中，我们夸张肯定要坚持原则、不讲人情，把一些分歧理的借款和用度报销拒之门外。在凭证审核环节中，我们依据细则中的规定，仔细审核每张凭证，不把题目带到下个环节。通过这半年的实践，我们的工作获得了明显的成效。数字是最有说服力的，在销售额与上年同期根本持平的状况下，三费(治理用度、销售用度、财务用度)却比往年同期降落了20.8%。通过实际工作，我们都深入的意想到加大本钱掌握的力度，尽快推出相应制度的必要性。

二、财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，历来没有怨言，工作干得有声有色。为了进步员工的荣誉意识，针对公司出台的工资考核制度，我们相应地制定了内部员工工资考核方案，由局部经理依据员工的岗位描写对其平常的表现进展综合评判并作为参考递交会计主管。考核制度的实行有效地调动了大家的积极性，充分发挥了企业的嘉奖机制，公正地利用了人力资源。

三、为了更好的与局部沟通，我们在完本钱钱职工作的同时，发扬协作精神，积极协作总经办顺当完成了20xx年工商年检的工作，为随后通过企业贷款证年审做好了展垫。为了协作物流中心录进用度，我们准时、正确地编制会计凭证并做好凭证传递、汇总工作。为了更好地核算营销局部的盈亏，为公司完成销售规划供应依据，我们准时记录每笔到款，正确记录贷款的清欠并周期性地与营销职员的来往帐进展核对，并做到营销、财务、物流中心数据口径全都。

四、为了培育本身的综合力量，取人之长、补己之短。我们定期进展小组争论、学习企业会计制度，大家相互交换心得，熟习各岗位的工作流程，把题目摆在桌面上。由员工转达给局部经理，再由局部经理转达给主管，主管依据汇总上来的意见与建议做出相应的措施。除此以外，我们公正地安排每位员工的外勤工作，让每一个人都有与外界接触的时机，做到工作有里有外、有张有弛。

五、在xx月的税务工作中我们克制了许多困难，通过积极参与国、地税局进行的办税职员岗位培训和查阅大量的财务资料，顺当完成并通过了企业所得税纳税清缴、增值税一般纳税人年审工作。通过对税务筹划的学习，进步了每个月纳税申报工作的质量，并且娴熟把握了统计局、财政局、税务局各项报表的填制工作。

通过总结，我有几点感慨：

其一是要发扬团队精神。由于公司经营不是个人行为，一个人的力量必竟有限，假设大家拧成一股绳，就可以做到事半功倍。但这肯定要建立在每名员工具有较高的业务素养、对工作的责任感、良好的品德这一根底上，否则团队精神就成了一句空话。那末如何主动的发扬团队精神呢详细到各个局部，假设你努力的工作，业绩被领导认可，必将会影响到你四周的同事，大家以你为典范，你的进步无形的带动了大家共同进步。反之，他人获得的成绩也会成为你不断进取的动力，如此产生连锁反响的良性循环。

其二是要学会与局部、领导之间的沟通。公司的机构散布就象是一张网，每一个局部看似独立，实际上它们之间存在着必定的联系。就拿财务部来讲，寻常业务和每一个局部都要打交道。与局部保持联系，听听它们的意见与建议，发觉题目准时订正。这样做一来有效的发挥了会计的监视职能，二来能准时的把信息反应到领导层，把工作从被动变成主动。

其三是要有一颗永攀顶峰的进取之心。随着社会的不断进展，会计的概念愈来愈抽象，它不再局限于某个学科，在金融、税务、计算机利用、公司法、企业治理等诸多领域都有所触及。这就给我们财务职员提出了更高的要求逆水行船，不进则退。假设想在事业上有所进展，就必需武装自己的头脑，来适应优越劣汰的市场竞争环境。

月度个人总结篇二

__月份又过去了，由于公司决定要统一按区域管理，所以公司开会又再次划分了区域从__月份后半月开始就实行了模拟区域划分管理，这是公司把我们往更好的方向去带，让我们去达到更好的一个高度，这对我们来说即是机遇也可能是挑战，但对于目前的情况来说情况不太乐观，可能是市场出现了萎缩，但是与我们努力的不够可肯定是有关联的。

总结开来__月销售方面有以下几点：

__月份的新客户不多，老客户购买同时也降低。新客户开发的少，有的还处于了解阶段，对于这个情况今后我们要从不同的渠道入手。现在就是重点的培养有潜力的客户，使他们对我们更有信心和认知度，去挖掘客户更深的信息。

我们的销售技能还存在欠缺，基础功底薄弱，所以我们还要加强学习。“不找借口找方法”，这个是我们公司和我个人一直崇尚的，现在我的能力还不足，所以我要一直在努力，努力学习，努力工作，努力生活，让每天都是充满希望的。有人说过“态度决定一切”，简单而言，我对工作的态度就是选择自己喜欢的，既然我们选择了这个行业，可能是没有办法，但现在这是我们惟一喜欢的工作，对于自己喜欢的事情要付出的努力，在这段工作中，我认为一个积极向上工作态度是成功的一个必要前提，所以我们要用的激情投入到工作中去。

__月工作计划

下半年我们将迎来一个新的销售重点，那就是区域划分，基本上包括大兴，丰台还有房山这几个区的潜力都很大，之前也一直在这几个地方跑，但也没有做出很好的成绩。通过公司的区域划分，下半年我们要以团队为主，充分地发挥团队的力量，这次我们区域也组建了团队，成员有尹云和赵帅和我，尹云和赵帅他们都是特别优秀的业务人员，我们要互相学习，共同进步，我们每个人也都在努力着。希望再上一个新的台阶，打造出一片新的天地。

对于下半年我希望自己在工作中需要提高的主要有以下几点：

1. 先做好老客户的定期回访，避免导致老客户的流失，余下的时间去重点跟踪那些有潜力的客户。
3. 通过和老客户的沟通去了解他们身边的客户，我们要把网撒的更大，同时做好我们的口碑宣传和产品推介。

4. 做好新客户的开发吸引工作，不一定就每一个客户都能做到销售，我们应该慢慢培养，最终要让他们的客户，成为我们的铁杆客户，至少在别人问到的时候不会说出我们的不好，这样也算是成功的一种，口碑很重要。

5. 做好大客户的维持工作，在客户关系里有个二八法则，对于我们还是很适用的，80%的销售来自20%的客户，我们80%的销售来自20%的产品，所以我们要想办法做好大客户的维持同时不断开发新客户，在做好现有客户的产品维持同时扩大其他产品销售。

6. 做好公司安排的工作，尽我们的努力去完成公司规定的任务，百折不挠，勇往直前。

总而言之，希望下个月我们有更好的业绩，公司有更好的结果。希望到年底时我们都能满载而归！

月度个人总结篇三

1设备巡检：

每日对现场设备巡检两次对发现的问题及时组织人员进行了整改。

2消除设备隐患：

1、更换了三个机柜室io柜cxw绕线板，消除了板子老化的重大设备隐患。

2、更换了四个调节阀（dn350蝶阀、dn300蝶阀、dn200球阀、dn300蝶阀），其中清水槽dn300蝶阀改为dn150蝶阀联系外协人员完成。

3、处理fc—1t15004b流量偶尔测量波动隐患，更换流量计二

次表。

- 4、重启过程站、检查处理过程站通讯故障，更换acn消除隐患。
- 5、更换了伏损池碎浆机稀释水阀锈蚀严重的螺丝，消除设备运行隐患。
- 6、检查bctmp浆流量配比计算程序错误。
- 7、处理碎浆机调浓阀漏水隐患，更换阀门。
- 8、处理盘磨现场箱接线端子裸露隐患，重新接线。
- 9、处理前烘刮刀按钮老化隐患，更换新按钮。
- 10、排除风机启动故障。
- 11、更换化学品cpam溶解槽加水阀，解决阀芯关不严的隐患。
- 12、更换部分流浆箱稀释水阀螺丝。
- 13、开机前检查排除和处理一些工艺反应的设备异常故障。

3处理设备故障：

- 1、协助处理传动通讯信号响应故障。
- 2、处理颜色测量数据不准故障，更换探测头，标定参数。
- 3、处理施胶蒸煮阀门漏蒸汽故障。
- 4、处理卷取碎浆机提浆阀故障。
- 5、处理冷却水阀动作故障。。

6、处理流浆箱排气阀故障。

7、处理2#气罩门不能单独下落故障。

4整理完善大停机检修计划。

1、联系采购催促重要备件购买。

2、整理所需模块备件清单。

3、组织仪表人员整理备件室。

本月由于大修只进行了一次培训，培训内容为上月程序测试内容的讲解，从上月测试结果可以看出人员对于程序编写还不熟悉。

1组织仪表人员加工安装空调电缆盖板。

2组织仪表人员完成大修前后纸机网压部仪表设备防护安装与拆除。

3组织仪表人员治理现场设备卫生。

4大停机治理现场卫生。

本月一半时间正常开机。一半时间大修，不论开机还是停机我们的工作都出现了问题，我认为主要有以下两个问题：

1、通过10月7日的水针程序假信号问题可以看出通过培训人员仪表人员有了一定的操作基础，能操作，但由于基础薄弱和学习的不够透彻在实际操作中容易出现偏差，且在出现问题后存在紧张心理导致问题处理延时，这充分暴露了我们人员的素质不够，因此在以后的工作中还是要虚心勤奋多用心、多思考、反复的把问题搞清楚不要似懂非懂，并要提高工作方法。

2、通过停机检修部分人员不会主动工作，工作的认真程度不够，甚至还有偷懒的现象，其实工作是自我价值实现的过程，作为仪表人员不仅要会动手更要会动脑，遇到问题要会想办法去解决，要能从设备运行的各个环节去思考维护设备，了解所负责设备，要能分清设备的主次，充分利用好检修时间。

月度个人总结篇四

xx年x月份的工作行将告一段落，多是这个月的天数比别的月都少的缘由吧，觉得一眨眼这个月就过往了，回顾一下这个月来的工作，主要是平常工作及xx年度的年报工作。

首先说一下平常工作：

1. 审核和调剂了之前完成的账目，及时改正一些账务上的错误。
2. 配合销售部分做好销售结算开票，催促销售货款及时回笼，公道使用资金。
3. 根据会计制度与准则结合实际情况，进行业务核算，及时进行记账、登帐、编制各种会计财务报表；做好财务最基本工作，所有账实符合，支出斟酌公道性，做到出有凭，进有据；在做好本职工作的同时，处理好同其他部分的调和关系。

这个月最最重要的工作就是xx年度帐的审计工作和统计年报工作。

对我来讲，这项工作给我的压力很大，这个审计进程的顺利与否，直接证明了这一年来我们在财务工作上的成绩，值得欣慰的是，没有甚么大题目，只有一些数据需要核实证明一下就能够了，连给我们做审计的注册会计师也夸我们今年的帐比往年的.做的清楚多了，基本上没有甚么题目了。这对我们来讲就是最大的鼓舞和信心。

再有就是统计局的年报工作，之前的统计申报工作是会计公司负责上报的，我们自己没有接触过这类报表，所以今年的统计年报对我们来讲也是一个挑战，每个数字都要查几遍，算几遍，不会的，不晓得也及时向统计局商调队的老师请教，在我们的共同努力下终究全部审核通过。

下面是总结的一些关于财务上面的题目：

由于新来的实习生是在年底进进我们公司的，邻近年关，所以没有把工作具体的分工到个人，这也就造成了有些事，做完以后没有人整理、记录，乃至出现题目没有人承当责任的现象。所以，在这个月，我们重新分配了一下工作，定人定岗，每一个人天天必须上交具体的工作记录，避免此现象的再次产生。

还有就是做事情粗心，财务工作最重要的就是要有仔细，其次是专心，再者就是耐心，假如是由于自己不仔细的结果而感到委屈的话，大可没必要，只要做到以后耐心的专心仔细对待每件工作就好了。在这里也对给大家带来麻烦的同事说声抱歉，人总是会犯一些错误，希看大家再给一次机会，让我们渐渐成长起来。

下月公司财务部的重点工作主要是加强对新员工的学习培训，和完善本部分组织性能，细化各员工工作职责，各项工作内容具体落实到人，定时定量完成，进步部分工作质量要求，美满完成公司交给的各项工作任务。

新的一月又开始了，财务部还有很多应做而未做、应做好而未做好的工作，这些应当是以后财务要重点思考和解决的题目，也是每位安都人如何进步自我、服务企业所要思考和改进的必修课。作为财务职员，我们在公司加强财务管理、规范经济行为等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和检讨，不断地加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

月度个人总结篇五

近一月工作进展比较顺利，来企管科时间有两个半月了，已经适应了企管科的工作节奏。

一、管理创新方面：在司科长的带领下，对管理创新核心内容，项目申请书有一个全面的认识。连着两个月的管理创新检查，让我对管理创新有一个全面的了解。目前已经能独立完成管理创新方面的工作。

二、内部市场化方面：对内部市场化整体有一个初步的框架印象。对检查各单位市场化工作有一定的进步，敢于直面麻烦缠的单位，按照规章制度合理的扣分。对照要求，可扣不扣的一律不扣，要扣就扣的对方心服口服。

三、计划与统计方面：生产经营计划与区队工资结算表已经可以独立完成。经济运行分析，数字部分可以独立完成。单项工程核算也比上一月熟悉很多。

四、双基工作方面：与队务公开和材料检查相结合，对双基工作有了更深的认识。双基得分被刘卫涛控制在97分左右，想提升比较难。

五、宣传报道方面：按时完成综合办下达的各项任务。

一、管理创新方面，一直都在检查各单位，作为企管科也得有自己的管理创新项目。刚开始对管理创新内容不熟悉，虽然有想法，但是并没有将自己的想法开展起来。

二、内部市场化方面，对区队二三级核算和科室的各类市场把握能力还有不足。

三、计划与统计方面，单项工程核算耗时较长，对掘进巷道这一块不是很熟悉，核算工程时经常去找生产科咨询，然后

被孟科长忽悠。

四、宣传报道方面，上稿率低，黑板报每月一次倒数。分析原因：

1、自身水平有限，写好的文章需要平时积累。

2、没有深挖新闻素材，一是工作比较忙，没时间和精力去进行深挖掘，二是企管科平常所遇到的事在报纸上都是些常规的检查，不像安检科、区队那样素材多。

3、黑板报太黑。打消自己的积极性，自己写字写的不好，每次请人很别扭。

一、加强执行力，普通的事结束后汇报，重要的事分段汇报，遇到问题，拿出方案及时跟领导沟通。

二、加强业务学习，作为一个检查人员，一定要熟练掌握好自己的业务知识。扣分扣的对方心服口服。

三、准备将自己的想法管理创新项目，思维导图进行开展。这个是个细活，短时间做不完，放在下季度管理创新项目中，另外找好的管理创新项目进行参与实施。

四、宣传报道按时完成任务，集中精力写好一、两篇高质量的稿子用于投稿。黑板报建议轮流。

五、参加员工招聘。