

一个月工做总结优质

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。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

一个月工做总结优质篇一

暑假即将结束，我们又迎来了新的学期、新的征程。俗话说：万事开头难。但经验又告诉我们，开好这个头就意味着离成功不远。作为一名班主任，新学期伊始，刚接手一个新班，面对一群充满活力但不一定个个都守规矩的学生时，我们的内心总会五味杂陈，既欣喜于他们的活泼可爱，又皱眉于他们的没有规矩，同时还有自己的壮志雄心：一定要把这个班管好。但说着容易做着难，要建立良好的班风，需要有一系列切实可行的班级制度，要狠抓学生的养成教育，更要有正确的思想意识的培养。这就像一个浩大的工程，需要我们一步一步去建造。

1、团队意识——班集体就像一个大家庭，全体同学和老师要共同维护家庭的形象和利益。以我们的实际行动为这个团队增光添彩。而有了团队意识班集体就会产生凝聚力。

2、责任意识——学生在校既要学习知识也要学习做人，学习是一种责任，做人也是一种责任。有了责任意识，他们自然会遵规守纪。

4、效率意识——无论做什么事，效率是关键，而方法又是提高效率的关键。学习同样要讲究方法，方法不一定是最好的但一定要是有效的。

5、荣辱意识——无论什么时候，每个人心中都应该明白为集体为他人有付出是光荣的，而损人利己、违规违纪是可耻的，

班荣我荣，班耻我耻。学生一旦真正接受了这五种意识，也就为我们的后续管理奠定了基础，铺平了道路。并且这些观念只要形成就会表现在做事的整个过程中。记得应该是前年吧，学校在五一前举行演讲比赛。当时，我们班选派的是赵文、庞雅丽两名同学参赛，但其他同学并没有把自己置身于外，而是利用课余时间主动帮两名同学选材、组稿，定稿后又共同商议该用什么样的表情、什么样的动作、什么样的语气等等。这样群策群力，集大家的智慧为一体，短短的三四天时间，这两名选手已做好了充分的准备，并且在比赛中一举夺得好成绩。小小一件事可以看出，五种意识在每个人的心中确实起到了作用。

多年的班主任工作告诉我：好习惯才能带出好班级。好习惯包括的有很多，如纪律观念、卫生习惯、学习习惯等。对于一个班集体要想使各项工作顺利开展，纪律应该是一切的保障，因此，首先要求学生要有较强的纪律观念，其次要想尽办法提高学习的积极性，养成良好的学习习惯。比如，开学就要告诉学生：我们的任务就是学习，只要走进教室，所有的心思就要集中到学习上。从思想上对他们进行引导。再如，每次过星期天离校日，很多学生都坐不住，这时我们同样要抓住时机进行行为习惯的培养，我的做法是要求学生在等待家长来接的过程中必须保持教室安静，可以写作业，可以看书，除此之外不允许有其他活动。在动中求静，磨练性格，培养习惯。再次，还要有良好的卫生、生活习惯，包括在宿舍的早晚洗刷、换衣服、剪指甲、值日打扫卫生等方方面面的事。这需要我们开学的时候就辛苦一点，嘴勤，多提醒；腿勤，多走动；眼勤，多察看。天天如此，一段时间之后，他们的习惯养成了，我们也就不必那么辛苦了。

1、第一次对学生讲话要认真准备。学生报到的当天晚上，班主任要给学生讲话，这次讲话要让学生对你产生良好印象，这关系着学生对你的“佩服度”。讲话前要充分准备。讲话时要有艺术，语言生动，精炼，切合实际，言之有物，思路要清楚，让学生初步感到你的口才很好；讲话要表现出你的

谦虚，礼貌，但讲到纪律时也要透露出一点严厉，使学生感到你是“严父慈母”，以后捣乱不得；讲话要赞扬班级的优势，让学生对学校、对班级充满信心，使他们树立爱校、爱班的思想。

2、第一个月的纪律要严格。第一个月的纪律管好了，第一学期的纪律就好管了，一学年的纪律就省心了。管纪律要抓住两方面：一面抓教室，一面抓寝室。对教室，要制定相应的班规班约，如：教室无老师时不允许讨论问题等，目的是让教室保持安静有序。教师有意识地采取弹性坐班，对你初次不坐班时说话、捣乱的学生最好追究到人，以警示今后，否则，以后你离开教室，秩序就难以保持。对寝室，同样要有纪律约束，因为学生各方面的纪律习惯都是相互影响的，我们可及时与生活老师联系或调查学生，找出违规的学生并严肃处理，这样教育三次五次，学生就会遵守寝规了。

3、第一周的卫生要天天抓。学生的卫生习惯主要是从第一周开始的。要求学生保持自己座位周围清洁，每节课间都检查；劳动工具要摆放整齐，不许乱扔；个人卫生更要严格把关。刚开始，你的要求可能学生做不到，所以第一周的卫生最好做到天天总结，这样才能让学生长“记性”。

4、第一次批评教育学生要显示班主任的权威。第一次批评教育的效果如何，对今后的影响很大。第一次的批评教育要能震慑学生，如果学生对你的批评满不在乎，那么以后再批评他就会无效。特别是要注意不能让学生顶嘴，如果学生心里不服与你顶嘴，以后会有很多学生效仿，那情况就更糟了。第一次批评一定要抓准学生的错处，先让学生承认或默认犯错存在，然后再批评，学生就不会顶嘴，教育效果就会好。

开学第一个月，要想快速形成良好的班风，不一定仅限于以上的几方面，做到这些只是迈好了第一步，更重要的是要持之以恒。对学生的德育教育是一个潜移默化的过程，“随风潜入夜，润物细无声”，只要平时的工作做实了、做细了，

相信我们的班级是一定能管好的。我在这里班门弄斧了，不当之处还请各位同仁多多批评指正，谢谢大家。

一个月工做总结优质篇二

一、继续开拓会议市场

营销部认真贯彻酒店领导关于重点保障__系统接待的指导思想，同时加大系统外会议的促销和开发，在每月初及时了解本月的会议信息，注重加强与__单位的联系，定期拜访，对会议的各项要求进行落实，与相关部门进行及时沟通、协调，认真接待好每一次大中小型会议，精心细致地做好每次会议的接待工作，得到了领导的一致好评。在系统外会议市场的开发上，加大信息捕捉，量身度势，加大会议接待的宣传力度，上半年逐步开拓了一批新的商务会议客源，同时注意加强了与会展酒店、会议代办机构和旅行社会议接待中心等的合作，充分利用他们的会议接待平台和业务销售，进行宣传自己，同时争取了一定的会议客源。

二、稳定旅游团队市场

在过去的半年里，通过严谨细致的市场调查后，结合酒店的实际情况，制定了相应的接待价格政策和接待方案，加大了与协议旅行社的回访和联络，提高了客房入住率，弥补了酒店在会议淡季的客房闲置，带来了一定的经济效益。同时，使酒店的知名度也随团队的大量入住而提升。

三、拓展协议单位市场

协议单位市场一直是酒店的一个销售弱点，近些年，__酒店业市场的迅猛发展，可以说已经到了一个群雄逐鹿的局面，“僧多粥少”的现象更为严峻，为开发这一市场，销售人员通过登门拜访、传真等方式进行了宣传工作，特别是对现有协议客户的维护和管理方面，通过对客户档案资料的整

理，销售人员定期对客户进行拜访，一方面加强联系，另一方面及时掌握客人反馈信息和客户的消费动态，争取更多的客房入住。

四、努力开展网络订房业务

网络订房现在已经成为各类型宾客公务出差、旅游、商务活动的选择入住宾馆的方式之一。为同网络订房中心实现资源共享、市场共拓，宾馆拟让利的方式，选择了几家网络订房中心，尝试性的进行合作，如__等知名订房中心，力求在利用网络信息资源，开拓一条有利于酒店经营发展的营销渠道。

五、加强内部管理和培训工作

面对较为频繁的销售人员流动，我们有针对性地对新任人员加强了培训工作，使他们能最快的速度进入角色，同时也加强了内部员工的学习与交流，使团队的战斗力得到了一定的提升。

六、存在的问题

销售队伍不稳定，由于种.种原因销售人员紧缺，特别是有销售经验的人员，而且对销售人员的培训力度也亟待加强。信息的捕捉和处理能力有所欠缺，缺乏把握市场信息的能力，在信息高度发达的现代社会，信息一纵而过，有一些有效的信息在我们身边流过，但是我们没有抓住。缺乏信息的交流，使很多有效的信息白白流失和工作的被动。在今后的工作中，应采取有效的措施，发挥信息的作用，加大信息的交流，提高信息的处理能力，强化内部信息的沟通。宣传力度不够大，有待提高。市场营销策划活动较少，特别是针对性的节假日、重大活动等期间的策划。

在充满挑战的下半年，营销部全体员工在酒店领导的正确领导下，立志以前瞻的视野，超前的营销，勇于创新，迎难而上

上，勤勉工作，全身心投入酒店的经营发展，在确保完成酒店下达的目标任务的前提下，塑造营销部的新形象、新境界！

一个月工做总结优质篇三

在做了对上学期的工作反思总结后，校办干事在清点补充学生会相关物资的同时也完成了学校的各项考勤工作，搜集“每月之星”的照片，并辅助了各部门活动的宣传出海报工作。

新学期对勤工助学的学生规划调度，并制定相关考勤表和工资表，严格监督检查。为“十佳大学生”活动做了策划及前期的宣传准备工作。

图书馆书籍的招领整理工作，开放“失物招领”平台及维权专栏平台，策划并成功举办了“3.15”维权日活动。

对本学期各项活动的策划和预算，组织各项体育类活动及冬季阳光晨跑的开展，受天气影响，一些活动受到影响，参与体军部老师的会议并讨论文娱活动的开展。

认真并一丝不苟的做了考勤工作并做了总结，进行反思。

制定“学生最喜爱的老师”策划，并做了前期工作。辅助各部门活动资金问题，并成功拉到部分赞助。

这个月的基本工作就是这些了，这是本学期第一个月，我们依然会继续努力，及时总结，不断完善，认真完成每一项的任务，也希望我们能够做得更好！

一个月工做总结优质篇四

__月份已经过去，在这一个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要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，自己有信心也有决心把以后的工作做的更好。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年__月一号来到__男装专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。

为了迅速融入到__男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习男装品牌知识和积累经验的同时，自己的能力，销售水平都比以前有了一个较大幅度的提高。

同时也存在不少的缺点：对于男装市场销售了解的还不够深入，对__男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决方法。在与客人的沟通过程中，过分的依赖和相信客人。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点：

- 1、在店长的带领下，团结店友，和大家建立一个相对稳定的销售团队：销售人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是我们店的根本。在以后的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队是我和我们所有的导购员的主要目标。

- 2、严格遵守销售制度：完善的销售管理制度是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。这是我们在下个月完成十七万营业额的

前提。我坚决服从店内的各项规章制度。

3、养成发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯：养成发现问题，总结问题目的在于提高我自身的综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，把我的销售能力提高到一个新的档次。

4、销售目标：我的销售目标最基本的是做到天天有售货的单子。根据店内下达的销售任务，坚决完成店内下达的十七万的营业额任务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们__男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

一个月工做总结优质篇五

一、负责公司打字复印、文件收发、资料、印章的使用和保管。2、文件管理工作：根据工作需要，随时制作各类表格和文档等，同时完成各部门交待的打印、复印、扫描的文件等。对公司所发放的通知及文件，及时做到上传下达。

二、员工档案资料建立。1、本月期间我将公司员工档案进行了统一的整理，并进行了电子档案的详细统计。2、对各部门的员工档案管理上，做到分别以纸版和电子版的备份，对资料不全的一律补齐，并做到及时更新。3、及时更新通讯录，以便于各位领导和员工备查使用。

三、负责员工考勤工作。1、初到公司，由我负责公司的考勤统计工作。在执行过程中，我尽快适应公司的政策安排，尽可能做到实事求是地统计考勤，月末以考勤制度为依据制作工资表。

五、接待服务工作。

六、外来电话的接听。

七、公司内部其它事务性工作。

八、领导交办的其它工作。来梵尔赛时尚酒店这一个月学习了，收获了很多。

此刻我将自己这一个月收获和认识向领导做一下汇报。

一、懂得事情轻重缓急，做事较有条理。办公室是企业运转的一个重要枢纽部门，对企业内外的许多工作进行协调、沟通，做到上情下达，这就决定了办公室工作繁杂的特点。每一天除了本职工作外，还经常有计划之外的事情需要临时处理，并且一般比较紧急，让人不得不放心手头的工作先去解决。

二、工作中虽然获得了必须的成绩，但不可避免的会发生错误，为了避免类似错误的再次发生，在日常工作中不断总结经验。并用心向领导、同事请教、学习。

三、大家能在同一公司上班并非易事。在日常工作中本人都能与同事相处融洽，同时也能够用心的配合及协助其他部门完成工作。

四、工作收获：

1、工作敏感度有所提高，能够较用心地向领导汇报工作进度

与结果。

2、工作适应力逐步增强，对后期安排的工作，现已得心应手。

五、工作中存在的不足：

外来客人的接待和服务不够热情大方。做为办公室文员，做好接待工作是自己的本份工作。由于本人在这方面没有足够的经验，每次接待都不是做得很好。在以后的接待工作中，力求能做到热情周到，耐心细致。接下来的工作计划：会根据以上工作中存在的不足，不断改善，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！