

2023年当月工作总结(精选8篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那关于总结格式是怎样的呢？而个人总结又该怎么写呢？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。

当月工作总结篇一

章田寺初级中学 陈亮

时间很快就过去了，一学期，四个多月，一百多天。

从九年级的历史转为七八年级的地理，又是一个重头开始。我似乎总是在不断开始，然后结束。其实，在开始，多教一些别的科目，多做一点别的事情，对年轻人来说是有好处的。之前看了一篇文章，大抵是说，年轻人刚开始不要想着挣多少钱，而是从开始的五年里面学习可能多的东西。不是说不计较，而是所求者大，所虑者远。

年轻人，更应该是注重长远；而教师，更应该注重长远。

这一点，很重要。不谋全局者，不足谋一隅；不谋万世者，不足谋一时。很多事情，都需要从全局的眼光来看。拿破仑说，我只是一个士兵，一个会思考的士兵。战术的问题，自然要上升到战略问题上来考虑；部分的问题，自然要上升到全局问题上来考虑；个人问题，也需要上升到群体问题上来考虑。

人无远虑，必有近忧。

在这学期，我带的是，七年级一班、三班和四班的地理，八

年级一班的生物和地理，还有八年级二班和四班的生物。一共是六个班，七个科目，一周总共是14节课。

生物已经带过半年，稍微有了一点经验。但因为我所知的东西很少，不能将生物这一门学科的东西讲的更系统更全面，再加上我对生物的轻视，只是花了一点点功夫来对待备课和试卷。

每一个学科都有它的历史和必然存在的价值，考试只是检查效果的手段，讲课只是达到目的方式。而且初中的学科，其实是很注重学科的综合的，它在某种程度上是教育的基础，是人们常识开始形成的重要阶段。

我记得去年在九年级带历史科目时候，看到一个题目是问，日本明治维新的改革内容，最具有远见的是什么。答案是大力发展近代教育，日本在教育方面的支出，十分卖力。明治天皇就说过一句狠话，要让北海道山里面猎虎的小女儿也具有小学生的学历。北海道山里面，够偏够远；猎虎的小女儿，够穷够贱。但就是如此，日本政府也要让人民变得有知识和能力。这是一个强国的根本。

这就是长远。

看一个民族的未来，就去看看它的教育。看一个人的未来，就去看看他的学习。

我依稀记得，美国的课程标准中，有五个学科是必须学习的东西：语言、数学、科学、历史、地理。生物，其实就是含在科学中的，现在不是有生物科技一类的事物么，这是新科技革命的代表作。

我很幸运，其实我带的学科都是很重要的学科，尽管在许多国人甚至是老师看来这些都是副科，都是小科。但这些东西所培养的常识，是十分重要的。对于自然的认识，对于疾病

的认识，对于生命和地球的认识，我很难想象这些不重要。

我们老是自夸，中国地大物博，其实更应该说中国“地大物薄”。中国人很多，资源却有限，生物中就有这样的话。因为生存条件有限，生物争夺空间事物，产生自然选择，产生物竞天择，适者生存，优胜劣汰。正是生存条件有限，我们才需要不断发展科技，提高资源的利用率，开发新的资源。这一点，日本人就做的很好，那些欧美国家的人也做得很好。日本人从小就培养孩子的国民素质，从忍受寒冷、饥饿到参加野营锻炼，这是磨练意志；从衣服的分类到垃圾的分类，这是资源的回收利用，这是节省。日本国小人多，37.5万平方公里的土地上，生活着1.3亿人。而且，日本普遍是山地丘陵，70%以上的国土是森林覆盖，没有人居住。日本就聚居在很小的平原上，通过开发天空、地下还有海上空间，来获取生存和发展空间。他们靠着一个小小的关东平原，可以实现稻米基本自给，不用进口。而2500万平方公里的南非洲，资源丰富，却养不活6亿黑人，每年几百万人处于饥饿状态，需要联合国和世界各国的救济。

这究竟要去怪谁呢？真的像他们说的那样，他们之所以穷，是因为白人侵略他们。可是被白人侵略的人多了，中国是的，日本是的，印度是的，几乎亚非拉所有的国家民族都被白人侵略过。中国靠着杂交水稻，解决了饥饿问题；印度人靠着两次绿色革命，解决了吃饭问题；日本人靠高度机械化和先进科技，解决了吃饭问题。

非洲人，不可以吗？

俄罗斯总统普京说，没有实力的愤怒毫无意义。同样的，我再加上一句，没有行动的抱怨更是一钱不值，如果我抱怨有用，我早就成了上帝了。

所以对于很多人很多事，你可以羡慕，却不可以嫉妒，更不用去恨。别人有的，你也可以有，甚至有的更多。这需要学

习。全世界公认，日本民族是最善于学习的民族，他们学习的精神，欧美国家的人也觉得恐怖，这是值得敬畏的地方。

他们在全世界各地保持谦卑，学习各种文明的知识，然后带回到日本，学习、掌握然后开发，变成了他们的东西。一千年前的大化改新也是如此，他们学习中国的唐王朝进行改革，也是那样彻底，那样毫不犹豫。

在教育工作中，我不否认那些前辈同事的兢兢业业，我也很佩服他们的勤奋努力，我很敬重他们的认真负责。在中国的学校，有许多的细节需要处理，我以前总觉得老师管得很多，但终于发现老师的不得已，老师的考虑很多。这一点，其实跟日本乃至美国的教育者一样，是充满了深远考虑的，我们更加注重孩子们的的成绩，更加注重孩子们的安全；而日本更加注重孩子们的意志和能力；美国人更加注重孩子们的活泼健康成长。这是各种民族的特性。

我需要的是，在其中分析他们的优劣，取长补短。

学生总是说我很好，不怕我。而中国的教育十分重视死记硬背，十分重视应试教育，如果老师一旦没有一定的外加力，学生是很难自觉地。因为中国的学习，负担很重，往往死气沉沉，没有学习的乐趣。日本美国的教育，往往是寓教于乐的，他们在游戏中培养学生的很多能力，收集资料，分析资料，思考和团体合作，等等。我不否认中国教育的长处，拥有许多的基础知识，但是却没有相应的培养起运用知识的能力和智慧。他们习惯了依靠，习惯了服从，性格内向而且胆小，不知道思考，不知道主动。

小时候的很多事情，是会影响人的一生的。我自己就是中国应试教育的产物，我今天反过头去思考，每每听见谁谁成绩很好，每每听见谁谁成了什么状元。这大一统的国度，民众少了很多的思考，少了很多的自主，他们相信着权威，他们迷信者权威，他们的思维渐渐的成了奴隶思维，成了思想上

的懒惰者。他们将问题抛给别人，也就将命运抛给了被人。如果不能自己负责自己，那就听别人的摆布吧！

当然，纪律始终是课堂成功的保证，这一点，我会更加注意！

当月工作总结篇二

尊敬的公司领导、项目领导、大家好！

全面的熟悉设计图纸文件及监理细则，编制测量方案，同时接受监理工程师或设计单位交给的控制桩、水准点以及桩坐标资料。

在接到设计单位发出的桩位图及坐标、标高等数据现场交桩后，在规定期限内自己进行复核检测，检测过程中总工指导、旁站监理，没有错误且精度符合设计及施工的要求现场直接转交给劳务队，并要求其负责以后的维护和使用；在以后的使用过程中若发现连续两个以上控制桩点丢失、损坏时，应要求设计单位补定。在施工测量过程中均要求按批准的方案实施，且先进行自检、互检，合格后再请监理人员复核。*****项处于基槽开挖和连续墙打桩期间，很多事情都是项目部管理人员亲自动手去做，无论是黑天还是白夜，做到随叫随到。连续墙打桩施工过程中需要严格精确的对每一根桩点进行定位放线，因为每一根桩点的尺寸直接影响到将来施工面的大小，在东北的人防出口和人防中间需要打六根栈桥桩，在桩的上面横架污水管道，这需要桩点必须做到准确无误，否则直接影响到结构甚至吃结构的工作面，在这种情况下我和张宏彤认真熟悉图纸，多次对图纸和现场结合深思熟虑后定出六个桩点，在基础开挖完毕后，实地放出人防出口结构位置线以及防水导墙外皮线，经过核对后两侧栈桥桩丝毫不影响结构及工作面，至此心中的石头算是尘埃落定。

在基槽开挖的过程中对基坑周边布设沉降观测点以及局部砌筑挡土墙的部位布置位移观测点，并且严格按照规范要求的

周期进行观测，并做好沉降位移观测记录，在基坑开挖到设计标高时严格控制标高以及集水坑、电梯井、后浇带等位置尺寸，经常是我根据图纸算出各种坑的上下口距离轴线的尺寸，然后叫来施工队的放线员进行尺寸核对才进行现场放线，并且时常在现场进行核对所放位置是否准确。槽中12b及12c位置处共有51根抗拔桩因分包单位没有测量员也未请专业人员前来定位，项目安排我和*****配合他们进行抗拔桩定位，我们不厌其烦多次重复的给他们定位，因为抗拔桩与结构的柱子相连，几乎每棵抗拔桩的上边都是结构的柱子，所以要求定位极为精确，我们将每棵桩按顺序编号，在需要放线的前一天将待放桩距离哪两个轴线尺寸位置关系计算好绘成草图，放线时均是经纬仪将轴线全部放出，定桩拉白线然后钢尺量距离，最后报验质检及监理，合格后方可允许挖桩。直至目前为止抗拔桩的开挖工作才逐渐接近尾声，现在13a□12a施工工作全面展开，在结构施工上我要更加努力的完成各项工作。。

20xx即将过去了，在公司领导的带领下积极协助项目部领导的工作，克服困难，按质按量完成公司领导安排的任务；确保日常工作的顺利。在不久的将要到来的20xx年中我会更加努力的工作，做到更出色。

二、存在的不足

通过现场的工作经历，我深刻认识到自己的不足之处，专业知识欠缺、社会经验不足、工作能力欠佳等多方面问题。在工作中也会碰到很多不懂的关于隧道工程专业术语及施工流程等。由于我在学校所学的专业涉及岩土工程方面的内容少之又少，在现场常遇到需要及时记录隧道掌子面开挖方面的一些地质条件时，很难用地质学方面的专业术语来表达，因此便感到才学疏浅，信心不足。这些不足已成为我努力学习、强化专业知识、积累工作经验的动力源泉，争取以较强的工作能力，丰富的社会经验和更加饱满的热情投入到下一年度

的'工作中!

三、思想品德方面日常工作中，我严格遵守单位的各项规章制度，提高思想认识，结合工作实际需要，发扬吃苦耐劳的精神，能正确理解与执行公司的各项方针、政策。也能积极主动与同事沟通，扬长避短，保持良好的关系，互相督促，做到共同进步！通过老前辈的言传身教，深刻地认识到吃苦耐劳和勤俭节约的重要性及必要性！

四、生活方面 刚到工地特不适应，加之人地生疏，虽有同事的热情照顾，但我还是没有太多的自信，对我来说比较陌生，面对一个全新而又陌生的环境我如履薄冰，能做的该做的就只有多想、多听、多看、多问，努力调整自己的心态，时刻准备面对新人新事的挑战，敢于接受，敢于面对，不退缩！争取让自己在最短的时间里适应了这个世界全新的生活环境，我做到了这一点。也熟悉了工作流程，担负起了应有的职责，不断自我补充、自我鼓励、自我提高。初到工地只有理论没有实践经验，我能做的就是虚心请教，认真负责，在这大半年坚持学习下，我全面了解了隧道掌子面掘进的整个流程。经过着大半年的工地生活，我学会了怎样去适应新环境，懂得了怎样与他人更好的沟通与交流。通过这段时间的锻炼，我相信自己以后不论做什么工作，都能持之以恒、始终如一！现在工地停工了自己也有时间反省总结，我学会了独立谨慎，懂得了互帮互助，明白了许多的道理，收获远胜于付出。在那边吃的苦，受的委屈都不算什么，都是值得的。很感谢公司给了我这个锻炼的平台。

五、下年工作计划

1、服从领导安排、团结同事、乐观上进，做好本职工作；

3、针对自身弱点，接受专业培训，掌握更多与工作相关的专业技能；

4、总结经验的同时大胆创新、敢于挑战新工作！篇四：测绘个人年终总结 测绘个人年终总结到勘测规划有限公司工作以来，对于我来说是一种成长与进步的历程。从头开始学习我完全陌生的一种工作方式、工作内容、以及工作程序。第一次去承德测量土地整理和开发项目，我首先要用心去学习，然后必须要熟练运用在工作中的每一个细节里，然而我这半年来的工作，并非尽如人意。这段时间自己深刻反省过后，我在这里既对自己前段时间工作批评，也做一些总结，如何做好自己的本职工作，亡羊补牢争取在日后的工作中能有好的表现，和大家一起服务于公司。

一、xx年总结

（一）工作总结

xx年06月23日，我跟着老员工去xx测量土地整理和开发，学习测量以及绘图的方法和要素习惯。后来，或是主抓，或是参与xx以及周边地区的土地整理、土地开发、增减挂钩、矿业整合等项目的测量和绘图工作。截止xx年12月31日，已完成各个项目的工作任务。但遗憾的是，我的学习还不到位，不能把项目整体把握好。这将在在未来的一年中，我要面临和改变的首要，也是最重要的问题。

（二）工作中的不足

我在工作中主动性不足，与领导和大家沟通较少，遇事考虑不够全面。虽然努力做了一些工作，但距离工作中公司领导对我的期望和要求还有很大的距离。如理论水平以及对具体工作的实施与计划等问题上还有待进一步提高。这些问题我决心在以后的工作中加以改造和解决，使自己更好地做好本职工作。并且自己应该而且能够做的事情，要勇于承担，不依赖他人，不退缩、不逃避，勇敢地迈出此一步，今后在工作中才能做到更加自信和大胆仔细。二〇二〇xx年计划 xx年已过，未来的日子依旧充满了挑战和机遇，总觉得所要做的努

力，看似容易，做起来却是需要用心、用力、用态度的。但我坚信有公司领导的正确决策，有各位同事的协助，加上我个人的不懈努力□20xx年会是我在天山方圆的陪伴下蜕变的一年。

（一）增强责任感，服从领导安排，积极与领导沟通，提高工作效率。要积极主动地把工作做到点上，落到实处，减少工作失误。时刻坚持不懂就问，不明白就多学的态度，与同事多合作，与领导多汇报工作情况，做为一个新人要将自己放的低一点再低一点，懂得团队的力量和重要。

毕竟十分有限，工作中我遇到了许多接触少，甚至从不了解的新事物、新问题、新情况。我要自己先多了解，做到心中有数，使自己更好的工作角色。

（三）勤动手，坚守工作职责。工作无大小，只是分工不同，贡献无多少，要看用心没有。作为学习中的我，社会经验和工作经验比较匮乏，因此我们也被很多人用眼高手低来形容。然而，我个人认为从小上进心很强的我，最大的特点就是学习能力强，待人真诚。工作中，我要勤于动手做好本职工作，戒骄戒躁，不做言语的巨人，行动的矮子。不论是室内绘图，还是室外工作，我都要用心做到更好。同时，这次要抓住这次工作的机会磨练自己，凭借公司的良好环境提升自己。

（四）勤思考，理论联系实际。工作中要细心留意。在公司领导的指导关心下，我逐渐熟悉了工作情况，要学会做个有心人，通过自身细心观察和留意，反思和总结，在工作中不断总结经验。捕捉和发现大家工作中的闪光点，加以学习和自我提高，多读多看，提高履行岗位职责的能力。

当月工作总结篇三

回想在xx的这段工作历程，是我人生中很珍惜的一段时间、在这期间我的收获主要有两个方面：政治上的成熟和业务工

作方面积累了丰富的工作经验，总结为八个字“收获颇多、受益匪浅”。

我的转变与进步，是领导的培养、同事们的帮助与支持和自身的努力才取得的、我清楚自己在咱们品牌店面的工作时间还不是很长，还有很多方面需要不断的学习，要时刻衡量和要求自己的言行，注意加强政治修养，进一步提高各项认识、我也希望领导和同事们一如既往的给与我指导和帮助，我也将加倍努力，以无比的热情与努力争取更大的进步！

日常工作中在上级领导的指导下，负责跟进各个节期的每个活动工作、令活动顺利完成、与同事们共同努力完成了每个活动举办前期的布置，根据上级领导给予策划工作，努力完成上级领导的计划内容、从站姿站规，树立良好的服务形象和服务质量做起、同时提高服务增强成员之间的团结与活力，对待各项工作同事均充分发表意见和建议，集思广益，注重发挥集体的聪明才智和整体效能，努力提高服务水平、成为一个富有朝气、充满生机与活力的集体、同时时刻严格要求自己，努力做到，为提高业绩打下坚实的基础，也为自己的人生奠基更高的台阶。

综合看来我觉得自己还有很多的的缺点和不足，处理问题的经验方面有待提高，团队协作能力也需要进一步增强，需要不断继续学习以提高自己各项能力、深知自己还缺乏基本的办公室工作知识，在开展具体工作中，常常表现生涩，甚至有时还觉得不知所措、工作细心度不够，经常在小问题上出现错漏，办事效率不够快，对领导的意图领会不够到位等、我一定会在今后的的工作中坚持服务与效能相统一原则，在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题、通过及时的现场观察，去掌握工作中存在的问题和不足，从而去制定相应的改进提高方案并能做到及时向上级部门进行信息反馈，及时纠正问题。

当月工作总结篇四

大家好！

__年是__海马汽车重要的战略转折期，。国内轿车的日益激烈的价格战、国家宏观调控的整体，给__公司的日常经营和发展造成很大的困难。在全体员工的共同努力下，__海马汽车销售公司取得了历史性的突破，整车销量、利润等多项指标创历史新高。作为海马汽车分公司的总经理，同时也很荣幸的被评为“杰出贡献奖”。回顾全年的，我感到在以下几个方面取得一点心得，愿意和业界同仁。

一、加强面对市场不依靠价格战细分用户群体实行差异化

对策二：细分市场，建立差异化营销

将__的服务带入高校，并且定期在高校组织免费义诊和保养检查，在高校范围内树立了良好的品牌形象，带动了高校市场的销售。

对策三：注重信息收集做好科学预测

当今的市场机遇转瞬即逝，残酷而激烈的竞争无时不在，科学的市场预测成为了阶段性销售目标制定的指导和依据。在市场淡季来临之际，每一条销售信息都如至宝，从某种程度上来讲，需求信息就是销售额的代名词。结合这个特点，我们确定了人人收集、及时沟通、专人负责的制度，通过每天上班前的销售晨会上销售人员反馈的和信息，制定以往同期销售对比分析报表，确定下一步销售任务的细化和具体销售方式、的制定，一有需求立即做反应。同时和品牌部相关部门保持密切沟通，积极组织车源。增加工作的性，避免了工作的盲目性；在注重销售的绝对数量的同时，我们强化对市场占有率，《》（）。我们把分公司在当地市场的占有率作为销售部门主要考核目标。今年完成总部任务，顺利完成总部下

达的全年销售目标。对于备件销售，我们重点清理了因为历史原因积压下来的部分滞销件，最大限度减少分公司资金的积压。由于今年备件商务政策的，经销商的利润空间进一步缩小，对于新的市场形势，分公司领导多次与备件部门开专题会，在积极开拓周边的备件市场，尤其是大客户市场的同时，结合新的商务政策，出台了一系列备件促销，取得了较好的效果。备件销售营业额__万元，在门市销售受到市场低价倾销冲击影响较大的情况下，利用售后服务带动车间备件销售，不仅扭转了不利局面，也带动了车间的工时销售。

售后服务是窗口，是我们整车销售的后盾和保障，今年分公司又迎来了自__年成立以来的售后维修高峰。为此，我们对售后服务部门，提出了更高的要求，在售后全员中，展开了广泛的服务意识宣传活动，以及各班组之间的互查工作；建立了每周五由各部门经理参加的的车间现场巡检制度，对于售后维修现场发现的问题，现场提出意见和进度表；用户进站专人接待，接车、试车、交车等重要环节强调语言行为规范；在维修过程中，强调使用“三垫一罩”，规范行为和用语，做到尊重用户和护车辆；在车间推行看板管理，接待和管理人员照片、姓名上墙，接受用户监督。为了进一步提高用户满意度，缩短用户排队等待时间，从6月份起，售后每晚延长服务时间至凌晨1:00，售后俱乐部提供24小时全天候救援；通过改善售后维修现场硬件、软件环境，为客户提供全面、优质的服务，从而提高了客户的满意度。全年售后维修接车__台次，工时净__万元。

二、强化服务意识，提升营销服务质量

__年是汽车市场竞争白热化的一年，面对严峻的形势，在年初我们确定了全年为“服务管理年”，提出“以服务带动销售靠管理创造效益”的经营方针。我们挑选了从事多年服务工作的员工成立了客户服务部，建立了分公司自身的客户回访制度和用户投诉受理制度。每周各业务部门召开服务例会，每结合商务代表处的服务要求和服务评分的反馈，召开部门

经理级的服务例会，在管理层强化服务意识，将服务工作视为重中之重。同时在内部管理上建立和完善了一线业务部门服务于客户，管理部门服务一线的管理服务体系；在业务部门中重点强调树立服务于客户，客户就是上帝的原则；在管理部门中，重点强调服务销售售后一线的意识。形成二线为一线服务，一线为客户服务这样层层服务的管理机制。积极响应总部要求，进行服务质量改进，强化员工的服务意识，每周召开一次服务质量例会，对上周服务质量改进行动进行，制订本周计划，为用户提供高质量、高品质的服务。并设立服务质量角对服务质量进行跟踪及时发现存在的不足，提出下一步改进计划。分公司在商务代表处辖区的各网点中一直居于服务评分的前列，售后服务更是数次荣获全国网点第一名。在加强软件健身的同时，我们先后对分公司的硬件设施进行了一系列的整改，陆续建立了保养用户休息区，率先在保养了“交钥匙”工程；针对出租车销量激增的局面，及时地成立了出租车销售服务小组，建立了专门的出租车销售，完善了用户休息区。根据当期市场特点和品牌部要求，我们开展了“三月服务”、“微笑送大礼”、“夏季送清凉”、“金秋高校校区免费检查”、小区免费义诊、“冬季送”等一系列活动，在客户中取得很大的反响，分公司的服务意识和服务质量也有了明显的提高。

三、追踪对手动态加强自身竞争实力

对于内部管理，作到请进来，走出去。固步自封和闭门造车，已早已不能适应目前激烈的轿车市场竞争。我们通过相关公司，对分公司的展厅现场布局和管理提出全新的和建议；组织综合部和相关业务部门，利用业余时间，对__市内具有一定规模的服务站，尤其是竞争对手的4s站，进行实地摸底。从中、利用对方的长处，为日后工作的开展和商务政策的制定积累了第一手的资料。

四、注重团队建设

分公司是个整体，只有充分发挥每个成员的积极性，才能。年初以来，我们建立健全了每周经理例会，每月的经营分析会等一系列例会制度。营销管理方面出现的问题，大家在例会上广泛讨论，既统一了，又明确了目标。

当月工作总结篇五

一、认真服从厂部领导安排，在工作中，认真虚心向有经验老出纳学习，有不懂就问；边学习边实践，基本上能胜任本职工作。

二、财务工作是一项非常繁琐的工作，在工作中，兢兢业业，任劳任怨，认真按照企业账务管理制度和账务管理要求去做，每项支出单据都有领导签字审批，做到厂部要求每五天司机出车费用票据填写好，及时上报审批，做到每五天结算好收入支出账目，做到不错不漏。

三、认真遵守厂部各项同规章制度，遵守纪律，按时上下班。做到不迟到、不早退；有事请假批准。对厂部员工同事做到团结友爱，互相关心，互相帮助。

四、在工作中，也存在有很多做得不够完善管理问题。比如有个别司机出车费用借现金严重超支，没有认真把握好，是我最大失误和教训。今后我一定要认真严格把关，凡是司机出车费用现金一律要经过运输部领导签字方可借支，进一步加强管理，每五天司机借支出车现金和出车费用登记结算好，逐步完善改进。

在繁忙工作中，不知不觉又迎来了新一年，在这几个月里，我经过自己的努力，克服各种困难，取得了微小成绩，我非常感谢领导给予我这个学习和工作的机会。同时也得到了厂部领导及员工同事关心帮助支持，谢谢你们！今后我将会继续努力工作，在新的一年里把工作做得更好，更完善更加规范。

最后，祝公司的发展现创更大辉煌！

祝公司领导和全体员工身体健康，工作顺利！

当月工作总结篇六

20xx年3月4日，我满怀希望和激情来到了深圳市有限公司，通过面试与领导的交流之后，最后确定我在公司的'财务部工作。转眼间，三个月的时间就过去了，我的试用期也结果，在此转正申请的同时，对自己过去三个月的工作情况予以总结。

通过这些天的学习和工作，让我受益匪浅。首先，让我获得了理论与实践进行结合的机会，使我明白没具体的实践经验，一切理论都是空谈，在工作的过程中我对自己的会计理论有了新的认识。更为重要的是：对于人与人之间的沟通、合作、协调有了新的体会，要想做好工作，首先要学会怎么样去做人。

为人处事方面，财务部门是一个要求细腻的部门，整天与数字打交道，所以不允许粗心。大家都清楚，财务部都是女同事多，男同事比较少，所以我心里还会有些紧张，心想，会不会与她们格格不入呢，没有共同语言呢。我刚进入公司的第一天，自己办公室的同事对我就很热情，对我很是照顾，使我感觉，自己先前的担心完全是庸人自扰。这是一个融洽的集体，团结的集体，和谐的集体，亲切的集体。我很感动，对待同事自然也是怀着感激之情，用最真诚的心与同事交流着。与他们一起上班，感觉轻松自在，不像其他公司那样，同一办公室同事一天都没有几句话。工作期间，他们帮过我很多，包括工作上的和生活上的，经常有工作上的问题请教他们，他们都是很耐心的帮我解答，下班之余，大家也会一起聊天，谈论自己的收获，或是心情。领导对我也很照顾，经常会问我有没有什么困难，有困难就提出来，大家一起解决，我们是一个集体。而对于领导的话，我是完全服从。与

其他部门同事之间，见面也都会打招呼，与宿舍的同事关系相处得也很好。总的来说，这三个月的时间，我与同事的相处是很融洽的，能够很快的融入他们，大家一起工作，相互照顾。

工作业务方面，在来到之前，我是在一家国企的财务部门工作的，由于分工比较细，我一直都是接触的销售会计这一块的业务。因此，我的熟练技能也比较单一。而来到之后，由于公司是刚起步的，配套软件还没有到位，因此只能用手工记账，而且还要操作全盘的账务。刚开始着实压力很大，虽然在学校的理论都掌握的扎实，但毕竟实际工作跟理论还是有很大差别的，而且我也有差不多两年没有用手工记账了，手工记账的一些要点也有一些生疏。然而，领导对我的信任令我信心满怀，不管怎样，我都不能令领导失望。因此，我只能在工作的同时，不断的去巩固以前所学的知识。三个月的财务工作，从编制记账凭证到登记账簿，出具财务报表，全部都是手工处理，由于我的认真和勤劳，每次都能及时准确的完成领导交待的任务，提供相关的财务数据，因此，我对自己的工作成果还是比较满意的。这段工作期间中，我接触到了税务，行政，成本，材料，销售，报表等几大类的内容，接触到了我以前没有接触的知识，感受到了以前没有感受到的气氛。

发生业务的凭证的记录和帐簿登记，明细报表、科目余额表的出据，现金的每周盘点，银行存款的每月对帐，工资的核算(结算清单、工资表审核)，其他临时事件的处理，仓库情况的关注，工资核算方法的改进，制造工艺的熟悉以及原材料等的熟悉，同时学习税务方面的知识和处理方法。

- 1、凭证当日发生当日记帐，帐簿登记待凭证编号后及时登记，明细表和余额表结帐后马上出来，现金每周盘点，银行存款结帐后核对。工资结算从每月1日开始做完结算清单，其他事项基于基本工作完成后合理的安排时间进行。

2、车间和后勤的费用耗费主要反映在制造费用和管理费用上。以此作为细分的依据，不必要再做新的统计报表，但是在费用产生后在两项费用上摘要处做出费用产生的明细说明。

3、各车间生产成本和完工产品的成本核算：第一是生产日报表。(关于耗用的材料，产出的半成品，报损(正常和异常))。完工产品成本主要是包括材料，人工，制造费用。各车间再根据材料的耗费，人工工资，车间所耗费的制造费用。组成车间的生产成本。各车间的生产成本总和理论上应该等于完工产品的成本。

4、设备和工具的台帐的建立。包括分布情况，损坏情况等。

5、车间的在产品，完工半成品，产成品的统计台帐和日报表。

第一、对各个车间的人工工资按工序，工种不同进行月份，年度汇总，因为在做此项工作时，8月发生尚未完结，我的汇总日期由20年8月到20年7月。(附件1)

第二、配合行政后勤对所发生的费用进行月度、年度汇总，并帮助理出明细。(行政部工作汇报已经有)

第三、8月所发生业务的帐务处理，包括记帐凭证的记帐，登帐，明细表和科目余额汇总表的出据，凭证的装订等工作。

第四、制定统计员培训教材(附件2)。

第五、做出仓库报表/单据填写、传送，粘贴的注意事项(附件3)。

第六、每周的现金盘点和月末的银行对帐(附件4)。

第七、参加公司安排的培训：一个是参加打样的培训，学习遮阳篷的组装(bw10000系列)(附件7);二是观摩鲁柏祥教授

《顺理成章》管理讲座(附件5);三是观摩余世维的《职业经理人常犯的11种错误》管理讲座(附件6);四是去余杭地税学习个人所得税软件的下载安装以及申报。

我觉得我作为公司聘用的成本会计，我没有完成一个成本会计应该做到的事情。主要是荆总交代的工价问题，至今没有找到合适的解决办法，眼看旺季就将来临，我深感惭愧。再就是作为成本会计我没有对公司成本状况做出分析，基本的成本核算数据都没办法做到90%的准确和完善。成本管理是一个公司核心，要使公司达到利润最大化，那我们只有在保证产品质量和性能的情况下使成本消耗最小化，企业的核心力量的竞争归根到底就是成本消耗的竞争。利润是企业生存的命脉，而成本是这个命脉的主脉。不论是市场价格的竞争还是市场占有率的竞争都要源于成本。所以对于我现在的我来说，我认为自己作为成本会计很不称职。为此我对自己目前的现状找了很多的借口和理由，我也列出来，首先我认为车间帐务不清晰不明确，仓库数据流不畅通甚至是数据根本就不准确，仓库的出入貌似真空状态，这还造成应付帐款难对，材料消耗未知，仓库库存不明，等等基本的核算数据没有，会计的分析是基于数据来的，没有数据何谈分析?那我的建议是先建立基本的数据，而且要对数据进行备份存档。我的工作当中，我回顾了一下，我发现我的大部分时间都用在了记帐，登帐，也就是说本来应该记帐会计做的事情，我想既然公司安排我做这个事情，也无可厚非，我也在不断的努力，争取能把记帐会计和成本会计的双重角色扮演好，但是目前看来做的并不好，还请荆总谅解。以后如果我能顺利的度过试用期而得以在公司继续工作的话，我会对于这块工作加倍的努力，但是我不知道以我的能力能否扮演这个双重角色。找了这么多的理由，为自己开脱不是我的原意，只是想给自己一点缓冲的空间，也不知道是对是错，但是我从没有向任何人推脱过责任。因为这的确是我自己工作的失误和能力的欠缺。

当月工作总结篇七

为提高xxxxxx旅行社的整体服务水平，年初我们组织参加了xxxx学院的人才交流会，在会上我们招聘了一批旅游专业学生充实到旅行社，大大提高了旅行社的接待力量。4月份xxxxxx旅行社全体员工按照旅行社服务质量有关规定，苦练本领，先后组织了培训了旅游从业人员职业道德规范、员工文明守则、旅游业务知识、北山日伪工事的相关课题，聘请xxxx学院旅地系教授、旅游局领导，为北山讲解员培训史实知识、导游技巧，使北山的讲解实力大大增强，为旅游旺季的到来做好了准备。在旅游旺季期间，由于北山讲解人员少，游客多，讲解员十分辛苦，但他们的敬业精神是值得赞扬的，他们的讲解服务以及相关服务得到了游客和市区领导的一致好评，也为北山保证客源做出了一定贡献。同时北山作为xxxxxx的一个窗口，展现了xxxxxx人的热情、淳朴，为xxxx树立了良好的对外形象。

20xx年，xxxxxx旅行社为了拓展旅游客源市场，发掘旅游发展潜力，积极配合市区两级旅游管理部门的工作，公司出资多次派旅行社经理出外考察学习。学习国内外先进的旅游管理经验。7月份旅行社参加了市举办的旅游推介会，印发旅游宣传材料近万份，并在10月份派人参加了在北京举办的国内旅游交易会，学到了国内一些知名旅行社的成功经验，同时也扩大了我旅行社的对外影响力，树立了xxxxxx旅行社良好的社会形象，广泛结交了旅游届的业内人士，为旅行社的更好发展打下了坚实的基础。在内接方面，积极与本地其他旅行社联合推出爱国主义基地特色旅游，通过同行宣传我们的景点，增加了旅游收入，为旅游业的更好发展奠定了基础。

根据公司部署，今年年初对旅行社班子进行了调整，新上任的班子根据旅行社人员少、任务重的具体情况，采用建立健全规章制度来弥补不足，建立了讲解员岗位责任制，讲解员培训制度，并在年初聘请xxxx学院旅游与地理系教师进行专

业指导，从软件和硬件两方面充实旅行社的力量。这些人员通过培训和实际接待，大大提高了旅行社的'整体接待水平。全年无旅游投诉事件。同时还加强导游员队伍其他素质的培养，如：遇到紧急情况时的应急心理素质，气质及才艺的培养，我旅行社的专职导游受到了国内外游客的一致好评，为旅行社的稳步向前发展奠定了坚实的基础。

侵华日军xxxxxx要塞遗址的接待工作，是旅行社工作的一个重要组成部分。针对xxxx旅游热，前来参观的游客呈逐年上升的趋势和游客要求越来越高的情况□20xx年旅行社加强了对侵华日军xxxxxx要塞遗址的开发和管理工作，新增添了必要的服务设施、对景区进行扩建，开发多处废墟遗址，铺修环行路2000余米，同时也对讲解人员进行了重点培训。抽调办公室管理人员对景区加强管理，按上级部门的管理要求，对管理人员、解说人员、保卫人员从各方面进行有针对性的培训，使景区的管理更趋于规范化，在多次的接待、讲解中，受到了国内外友人、有关部门领导的多次好评，提高了xxxx旅游城市的知名度。我们在开展旅游业，扩大知名度的前提下，更注重社会效益，一年内免费接待各地领导、当地关工委、妇联、中小學生团队、部队官兵多次，为有关部门进行爱国主义教育提供了基地。保证了侵华日军xxxxxx要塞遗址的日常接待工作，而且为20xx年“xxxxxx年”和“九一八”活动提供了教育基地，做出了提出贡献，截止年底，侵华日军xxxxxx要塞遗址共接待国内外游客8万余人次，景区收入8万多元。

总之□xxxxxx旅行社在20xx年里，内抓管理，强化服务，外树形象、外抓效益，超额完成了年初预定的目标，取得了一定的成绩，但也存在一些不足。在新的一年里，在市、区两级管理部门的领导和监督指导下、在集团公司的支持下□xxxxxx旅行社全体员工将更加努力工作，以更加饱满的热情，为企业再创佳绩。为发展xxxx旅游事业做出我们新的贡献。

当月工作总结篇八

在今年的工作中，安全地完成各项出车任务，去努力做好自己的本职工作，而在这一年里能够自觉遵守交通法规和单位的规章制度，能够在工作中任劳任怨，对车子做到每日的三检查(出车前、行车中、收车后)，做到耐心细致，按期保养车子，不让车子带病工作，保证了车子的性能，保持平衡稳定的良好状态，总能在车辆发生不良时及早发现，并在保修期内及时修复，减少损失。平时能够保持车辆整洁，卫生、干净，让公司领导和同事都有一种舒适感。

一年来从不酒后开车，做到文明驾驶，礼让三先，集中思想行驶不闲谈，树立安全第一的思想，精心操作，谨慎驾驶，确保了全年安全行车无事故。

第一，作为一名司机，服务效率有待进一步提高；

第二，有些工作还不够过细，有待于加强；

一、继续坚持安全行车，不开溜号车，不开情绪车，不开故障车，不酒后驾车，不让车辆带病上路，做到勤检查，勤修理。

二、对领导安排的事情坚决不拖拉，能当时作到的当时作到，今天的事情在今天做好。

三、工作中要学会开动脑筋，主动思考，充分发挥自己的主观能动性，

四、有问题积极与领导进行交流，出现工作上和思想上的问题及时汇报，也希望领导能够及时对我工作的不足进行批评指正，使我的工作能够更加完善。

新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战，而随着社会保

障工作的发展，可以预料今后我们的工作将更加繁重，要求也更高，需掌握的知识更高更广。为此，我将更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力提高文化素质和各种工作技能，为社会和事业贡献自己的青春和微薄之力，在平凡的工作岗位做出不平凡的业绩。在接下来的这一年里，我会做好20xx年个人工作计划，争取使各项工作开展得更好。有人说选择了司机就选择了辛苦，我今后也必将长期将与这一清苦的职业为伴，但我决不言悔，因为我愿意为我所从事的事业付出满腔热忱、捧出全部真诚，愿意为我挚爱工作奉献一切。