

2023年月度工作通知 月度工作总结(实用10篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。相信许多人会觉得总结很难写？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

月度工作通知 月度工作总结篇一

几天前进进带我们概的讲解了各个合同和证书的归纳以及都是干什么用的’，虽然不一定全部会背，但概有个了解、清楚内容和摆放位置。

根据公司的实际需要，人事部在有针对性地、合理地进行了员工招聘工作。认真的对待每一份应聘者简历做好登记，传给主任进行筛选，安排面试时间，电话一一通知，对每一位有机会前来面试的应聘者报以最热情的对待，为公司领导进一步择优录用新职员奠定了良好的基础。

每一项工作的完成都是对责任心和工作能力的考验，如何化繁为简而又能保证万无一失，如何以最小的成本换得的效率，这已经不单纯是对公司工作人员的要求了，对行政工作人员也同时适用。

总的来说行政助理这个职位事情很随机，说多也不多，说少也不少，总是在一点一滴的积累起来，不像其他员工每天完成工作量就行，往往都是些琐事，需要不时的用笔记下，烦的神比较多，因为公司从里到外小小的事都要负责，即使不需要你负责也要知道怎么回事。希望在未来的工作中更加努力，领导也多多提出宝贵意见，我会及时改正！

月度工作通知 月度工作总结篇二

月工作总结，是对过去一个月的工作、学习或思想情况进行回顾、分析、并做出客观评价的书面材料。总结过去，计划未来，这是每一个成功人士的必走之路。无论是为了向领导汇报工作，还是为了自己的发展，工作总结与计划是每一个职场人士的必修课。

1、工作状况概述

2、工作中的成绩和缺点

3、工作中的经验和教训

4、下步工作计划

1. 总结前要充分占有材料。最好通过不同的形式，听取各方面的意见，了解有关情况，或者把总结的想法、意图提出来，同各方面的干部、群众商量。一定要避免领导出观点，到群众中找事实的写法。

2. 一定要实事求是，成绩不夸大，缺点不缩小，更不能弄虚作假。这是分析、得出教训的基础。

3. 条理要清楚。总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。

4. 要剪裁得体，详略适宜。材料有本质的，有现象的；有重要的，有次要的，写作时要去芜存精。总结中的问题要有主次、详略之分，该详的要详，该略的要略。

首先，在领导的帮助下我了解了出纳岗位的各种制度及其日常的工作流程。在同事们的指导和帮助下使我学到了很多工作中的知识，使我最快的熟悉了这份新的工作。在工作岗位

没有高低之分，一定要好好工作，来体现人生价值。同时为了提高工作效率，平时自学电脑知识和erp的出纳知识及操作，利用erp使工作更加准确和快速。

- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行。
- 3、根据会计提供的依据，与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资和其它应发放的经费发放工作。
- 4、坚持财务手续，严格审核(凭证上必须有经手人及相关领导的签字才能给予支付)，对不符手续的凭证不付款。

1、迎接公司上市财务审计，准备所需财务相关材料为迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。在工作中，我忠于职守，尽力而为，领导和同事们也给了我很大的帮助和鼓励。

2. 完成领导交付的其他工作。

1、学习不够。当前，以信息技术为基础的会计软件的应用及理论基储专业知识、工作方法等不能完全适应新的工作。

2、对针对以上问题，今后的努力方向是：

加强理论学习，进一步提高工作效率。对业务的熟悉，必须通过相关专业知识的学习，虚心请教领导和同事增强分析问题、解决问题的能力，努力学习，争取在明年取得会计从业资格证书。

综上所述。在过去的一个月中，付出过努力，也得到过回报。人到中年，用严肃认真的态度对待工作，在工作中一丝不苟的执行制度，是我们的优势。我坚持要求自己做到谨慎的对待工作，并在工作中掌握财务人员应该掌握的原则。作为财务人员特别需要在制度和人情之间把握好分寸，既不能的触犯规章制度也不能不通世故人情。只有不断的提高业务水平才能使工作更顺利的进行。在即将到来的xx-xx年，我会扬长避短，更好的完成本职工作。

月度工作通知 月度工作总结篇三

1. 指标完成情况表：

产量表 日期：4.26-5.25 废粉废环表

单位□kg

5月份入mrb仓库重量：共计828.82kg□

2. 产品喷码掉码问题还是没有彻底解决，目前部分产品依然采用烘烤的临时解决方法来保证产品交货。
3. 针对客户投诉044产品耐压不过问题，车间各职能人员对原因认真细致的分析，并要求操作员工加强手动喷漆的操作一致性和技能的提高，确保同一批产品膜厚一致，从而达到客户质量要求。
4. 针对模具存在的塌角、刺模问题，车间明确责任，责令模具工程人员必须急生产之所急，确保模具的保障工作。
5. 针对制粉效率偏低情况，车间对绝缘计划提出要求。每天两班必须完成2吨的绝缘计划。对于压制反映的粉批量偏小，频繁首件中式时间太长影响效率，车间已对60材绝缘粉末进行混料合批量加大来解决(1吨1批)。通过生产系统召开压制

产量分析会，针对影响压制产量的因素，分析原因，制定措施，现已逐渐成提升阶段。

6. 设备班组对厂区内用电安全接地进行了整改，目前正在进行中。本月设备整体故障率呈下降趋势。

7. 产量数据体现：本月产量处上升趋势。但后道各岗位产量都没有和压制产量持平。岗位存在积压产品现象。通过报废数据可以看出本月各岗位报废率比上月增高，特别是各岗位废环报废量。说明班组管理人员工作不扎实，对待成本问题认识不够，岗位人员成本意识淡薄，因人为原因造成的报废较大。

8. 部分岗位生产效率提高较慢。个别规格的小产品电感质量指标生产和品质控制处于不稳定状态。

9. 班组管理人员没有紧迫感，主动解决问题的意识和能力不够，思想观念不统一，个别班组大班长及班长没有全局观念，工作中存在个人主观意识太强、得过且过、打马虎眼、推脱、扯皮、不敢承担责任的现象。

10. 机修班组和喷涂班组配合新格尔喷涂线厂家安装人员进行设备试产调试及验收工作。1. 要求厂家人员对员工进行操作及技能培训，保证能熟练掌握喷涂操作技能。2. 本月对要求设备组对液压机进行程序优化，减少等待时间从而提高生产效率。设备对料盒漏粉问题一台一台进行彻底地改造，逐一解决。针对倒角岗位滞料问题，第一从人员上合理调配，第二设备、生产亲临现场对倒角机现存的问题彻底排查，逐一彻底解决。力争把倒角岗位效率提高30%。3. 车间继续认真细致的抓好车间班组及各职能部门的基础工作，对设备、模具上月内审查出的不合格项督促进行彻底整改，对作业现场进行标准化要求，严查各岗位上存在的操作随意性、记录书写不规范性等问题，从而保证客户审厂的顺利通过。4. 针对前期的车间连续性生产方式存在的弊端，车间本月围

绕“提高生产效率、降低生产成本、便于生产组织管理”的目的，拟将原连续性生产方式变更为集中作息制度的方式（全体人员连续工作15日，集体休息2--3日，国定假日除外）本月推广实行。 5. 督促设备组对一号退火炉进行细致的检查，确保安全的前提下 配合相关部门完成新粉末870度退火工作。 6. 针对5月份存在的不足加以纠正并将整改成效继续保持。

月度工作通知 月度工作总结篇四

财务部的主要职责是做好财务核算，进行会计监督。财务部全体人员一直严格遵守国家财务会计制度、税收法规、集团总公司的财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。从收费到出纳各项原始收支的操作；从地磅到统计各项基础数据的录入、统计报表的编制；从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项税费的计提到纳税申报、上缴；从资金计划的安排，到各项资金的统一调拨、支付等等，每位财务人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行企业会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。

在经过两个月的erp项目的筹建和准备工作后，财务部按新企业会计制度的要求、结合集团公司实际情况着手进行了erp项目销售管理、采购管理、合同管理、库存管理各模块的初始化工作。对供应商、客户、存货、部门等基础资料的设置均根据实际的业务流程，并针对平时统计和销售时发现的问题和不足进行了改进和完善。如：设置“存货调价单”，使油品的销售价格按照即定的流程规范操作；设置普通采购订单和特殊采购订单，规范普通采购业务和特殊采购业务的操作流程；在配合资产部实物管理部门对所有实物资产进行全面清理的基础上，将各项实物资产分为9大类，并在此基础上，完成了erp系统库存管理模块的初始化工作。在8月初正式运行erp系统，并于10月初结束了原统计软件同时运行的局面。

目前已将财务会计模块升级到erp系统中并且运行良好。

根据集团年初下达的企业经济责任指标，财务部对相关经济责任指标进行了分解，制订了成本核算方案，合理确认各项收入额，统一了成本和费用支出的核算标准，进行了医院的科室成本核算工作，对科室进行了绩效考核。在财务执行过程中，严格控制费用。财务部每月度汇总收入、成本与费用的执行情况，每月中旬到各责任单位分析经营情况和指标的完成情况，协助各责任单位负责人加强经营管理，提高经济效益。

由于原材料市场的价格不稳定，销售市场也变化不定，在油品生产与销售方面需要占用大量的资金。为此，财务部一方面及时与客户对账，加强销售货款的及时回笼，在资金安排上，做到公正、透明，先急后缓；另一方面，根据集团公司经营方针与计划，合理地配合资金部安排融资进度与额度，通过以资金为纽带的综合调控，促进了整个集团生产经营发展的有序进行。

财务部根据公司原制定的《财务收支管理细则》的实际执行情况，为进一步规范本集团的财务工作、提高会计信息的质量，财务部比较全面的制定了财务管理制度体系，包括：财务部组织机构和岗位职责、财务核算制度、内部控制制度、erp管理制度、预算管理制度。通过对财务人员的职责分工，对各公司的会计核算到会计报表从报送时间及时性、数据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析提供了可靠、有用的信息。平时财务部通过开展定期或不定期的交流会，解决前期工作中出现的问题，布置后期的主要工作，逐步规范各项财务行为，使财务工作的各个环节按一定的财务规则、程序有效地运行和控制。

为了规范财务行为，配合年终与明年年初的汇算清缴的稽查与审计工作，财务部组织了在本集团公司内的年终财务决算的

财务自查活动，在年终决算之前清理了关联企业的往来款项，检查在建工程未作处理的项目，对已支付的财务利息费用及时追踪开具了发票等等一系列的财务自查活动。聘请了税务师事务所对的帐务处理做了预审，对审计和自查中发现的问题及时地进行了整改，降低了涉税风险。

财务部组织了二批财务人员培训与经验交流会，对整个财务系统做了工作总结和预期的工作计划展望，将财务人员分成会计、出纳和统计、收费两组进行了分组讨论，及时解决实际工作中存的问题。通过南峰会计师事务所对内部控制和税务风险的专题讲座，丰富了财务人员税务知识。邀请了审计部、资金部、资产部和财务人员做了深入的交流。增强了整个财务链各部门工作的协作性，强化了各岗位会计人员的责任感，促进了各岗位的交流、合作与团结。

根据经营目标和各项成本核算指标的实现情况，财务部提出了全面预算管理的方案，全面预算管理按照企业制定的经营目标、发展目标，层层分解于企业各个经济责任单位，以一系列预算、控制、协调、考核为内容建立起一整套科学完整的指标管理控制系统。在数据和以前年度各项经营数据的基础上制定了度各单位成本费用预算、销售额预算、人员预算、目标利润预算等一系列预算指标，希望通过“分散权力，集中监督”来有效配置企业资源，提高管理效果，实现企业目标。

- 1、做好上半年和第一季度的所得税汇算清缴工作，合理地降低各项税务风险。

- 2、根据全面预算管理制度和预算管理指标跟踪预算的执行情况，监控预算费用的执行和超预算费用的初步审核，按月准确及时地提供预算执行情况的汇总分析，为实现本集团和各单位预算指标提出可行性措施或建议。

月度工作通知 月度工作总结篇五

一、会议时间□x年3月17日(周五) 下午14:30

二、会议地点：行政楼二楼56人会议室

三、主持人：学工部部长 阮谦

四、参会人员：分管校领导，二级学院党总支书记，学工办主任，学生工作部工作人员。

五、会议要求：

1. 请与会人员提前10分钟签到进场。
2. 如有特殊情况不能参加会议，请提前履行请假手续。
3. 会议期间请遵守会场纪律，关闭通讯工具或调至振动状态。

学生工作部

x年3月16日

月度工作通知 月度工作总结篇六

根据省市统一部署——《县安委会关于开展“安全生产月”活动的通知》，我局认真贯彻落实安全生产精神，集中力量在全县工贸企业开展“安全生产月”活动，深入排查整改安全生产隐患，督促全面落实安全生产责任制，严厉打击违法违规行，认真开展冶金、液氨使用等行业安全检查。现将“安全生产月”活动的开展情况总结如下。

我局高度重视企业安全生产，成立了以局长为组长、支部书记、副局长为副组长、局干部为成员的县经贸局“安全生产

月”领导小组，负责企业安全生产的日常检查。

我局以企业安全生产集中检查为重要任务，以“强化红线意识，促进安全领域发展”为主题，广泛开展“安全生产月”宣传活动，深入企业和管理者面对面宣传，开展企业安全生产工作。依托县安办组织两次安全培训，400多名企业领导和管理人员参加了培训。充分利用有线电视、海报等形式，引导企业和员工参与“安全生产月”活动。

1、开展我县冶金行业安全检查。

在“安全生产月”活动期间，我局对我县5家冶金企业（宝钢德胜不锈钢有限公司、福建益新钢铁有限公司、福建三金钢铁有限公司、福建三钢焦姣实业有限公司、永荣不锈钢有限公司）的高温熔融金属作业安全进行了检查。检查企业组织员工学习安全生产、落实安全生产责任制、保障员工安全的情况。6月，参加了由县安委会组织、宝钢德胜不锈钢有限公司成员单位牵头的“消防安全演习”，旨在强化企业安全意识，提高安全事故处理能力。

2、与下属管理单位签订安全生产责任状。

为了进一步强化企业责任的内涵，提高企业管理者的安全意识，我局召开了安全生产会议，与管理市场服务中心、县川源公司、县医药公司、罗源熊峰纸业签订了20年安全生产责任证书。

3、我局对下属和管理企业进行安全检查。

在“安全生产月”活动中，我局对三家下属和托管企业（川源发电公司、县中心市场、县医药公司）的安全生产进行了重大检查。通过查看公司内部页面上的信息，我们与员工进行了讨论，并前往企业车间进行了检查，对老龄化市场华盖、医药公司出租屋、发电公司员工上班安全等问题提出了整改

意见。

4、对民爆企业安全生产进行重大检查。

20xx年5月6日—20日，我局和市经委对iot民爆材料有限公司罗源分公司民爆产品企业安全生产进行了一次大检查，逐项检查了16项，提出了两项整改意见。（完善与安保公司的运输协议），目前已整改。

5、加强汛期企业安全工作。

工作责任重于泰山，我们要紧绷安全生产这条弦，切实抓好重点行业安全整治，进一步夯实安全生产基础，有效防范和遏制事故多发势头，努力促进全县企业安全生产形势稳定。

月度工作通知 月度工作总结篇七

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个九月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好

地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威(盛丰)h单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威(圣隆)h单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

在以后的工作中，我会更好努力，做好销售工作计划，争取将各项工作开展得更好。

月度工作通知 月度工作总结篇八

(一)在这个月里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

(二)注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，经过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮忙指导下，不断提高，逐渐摸清了工作中的基本状况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

(一)主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目。

(二)xx周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成15条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

(三)经过xx公司介绍，认识高xx公司的张总(老板的弟弟)及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

(一)仅有摆正自我的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)仅有主动融入群众，处理好各方面的关系，才能在新的环境中持续好的工作状态。

(三)仅有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

(四)仅有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

(一)开展常规反省，不断的提高自我的思想认识和知识水平。

(二)经过这样紧张有序的一个月，我感觉自我工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一新的月度，又从无限简单中走出这一月度，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的职责心是如何重要。

(三)在这月的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自我在思想认识和工作潜力上有了新的提高和进一步的完善。

(四)在日常的工作中，我时刻要求自我从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

(五)回顾这个月的自我的工作状况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

所以，更要及时强化自我的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

1、对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。

2、需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越就应斗劲十足，坚持不懈的对待，不就应有丝毫懈怠的情绪，也不就应轻易放弃。这个在以后需要时刻提醒自我的。

3、工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通潜力和细

致程度还需要加强，在新的月度里面争取有更大的改变和提高。

4、发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

(一)用心搞好内部的协调工作，进一步理顺关系。

(二)加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益。

(三)利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目。

(四)加强利用中介的资源和关系开展好客户的开发。

(五)加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的提升。

在今后的工作中严格地要求自己，在工作中要不断创新，我相信：在上级的正确领导下□xx的明天更完美！

月度工作通知 月度工作总结篇九

我作为一名顶岗实习生已经一个月了，随着实习的深入，我们各位同学对顶岗过程中的甘苦之乐，得失之别有了更清楚的了解，对于教师这个光荣的职业和顶岗工程的意义有了更深刻的认识。

xx中是县重点初中，无论是基础设施还是师资配备都属一流，全校共有两个校区，初一初二在北院，而初三毕业生在南院，

共有教职工xxx余人，学生近xxx多人。

在课下与组员内部交流中，总结有以下这几方面的不足：

一、课堂纪律要加强课堂的效率是学习的重要保证，我们很容易与学生打成一片，但对课堂应该毫不放松，课堂上必须该说就说，该罚的罚，敬畏从来都是一体的，如果不畏你，那么师道尊严无法体现，效果也就无法保证，成绩自然下降。

二、课堂重点要突出，有棱有角。刚刚从大学课堂出来的我们肯定是想展现我们的才华，但课堂教学有时会漫无边际，重点不突出，无法做到老是明确、学生清楚，该讲的丝毫不能放，一定要强调在强调，要放的开、收的拢。

1、小结工作，继续提高。来到xxx中实习已经两个多月，我们小组将会趁此机会总结得失；为以后工作的进行打下良好的基础，在不断的交流当中吸取经验，巩固提高，让自己进一步向优秀教师靠拢。

2、加强管理，迎战月考。在剩下的时间里还有xxx次考试，必须全力以赴做到。

顶岗过程是一种巨大的锻炼，这对于我们来说既是挑战也是机遇，虽不是一路彩虹但却是一路收获。日日夜夜都辛苦，点点滴滴为教育。“落红不是无情物，化作春泥更护花”，愿与君共勉，共为顶岗创下一片蓝天！

月度工作通知 月度工作总结篇十

虚心的向同事学习，经常利用网络工具和同岗位的同事交流心得，逐步的完善自我。在工作中，时时处处以领导和优秀同事为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终持续了谦虚谨慎勤奋好学的用心态度，综合潜力显著提高。

严格遵守办公室的各项规章制度，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点，毫无怨言。领导下达了指令，会想方设法去完成。听从领导、服从分配，对于领导和办公室安排的每一份工作，不论大小，都高度重视，总是尽职尽责、认认真真地去完成，从不计较个人得失、打折扣、讲条件。经常自省自励，开展批评与自我批评，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了办公室工作人员的良好形象。

九月份有个中秋节，对于我们服务行业来讲，凡是节假日对我们的营业都有极大的冲击力。所以在节日来临之前，务必把各项工作的相关事宜一切准备妥当。按照领导的安排，认真做好各类文件、通知、打印、校对以及传达工作；全方位为领导搞好服务，常请示、勤汇报，努力做好参谋助手，为整个办公室工作有条不紊的开展发挥了用心作用。同时，经常深入基层调查研究，了解员工思想动态，为领导科学决策带给了可靠依据。

xx工作，细心极其的关键。比如下一份文，我也会琢磨，但是会因为紧张让大脑产生短路，这种表现就像潘总说的一句话是缺乏运筹帷幄的处事潜力，急了就乱了。但是她说这种潜力也与经验有关，经历多了，自然也会有所提高的。

相对来讲，我们人事工作还存在很大需要改善的地方。这个月出现了一个严重的问题就是总公司已经下文要做好留人计划方案这项工作，即“与员工谈话”，但是还没落实好，有些部门做了，但是也没按要求做，由此可见这件事并未引起管理人员的高度重视，员工思想我们都没了解好，我们谈何留人。这几个月基本上是新进与离职的人员不相上下，本月是离职人数大于新进。从那里面能够看出做了解员工思想工作的重要性。其中这工作没完成有极大方面的原因是我没做好督查工作，这是我工作失职的表现。这件事体现了我的执行力不够强，在以后的工作中我要加强这方面的潜力。

这个月我的激情感觉不是很高涨。领导吩咐做的事情，也做了，和同事们相处感觉也挺好的，觉得跟他们比以前都更熟了。但是我却发现在待人接物方面没有了刚开始的那种耐性，见面我也笑呵呵的，但是我自己觉得有点假了。我找过原因，可能真的是因为从校园出来工作这个过渡期做得不够好，产生了工作疲惫综合症。我总有自己还是个孩子的感觉，有很多事情是关乎到人情世故的东西，我觉得处理这些事情很累，也不懂得怎么样才能做好，真的很困惑，以致越来越没激情。

作为公司的销售内勤，我深知岗位的重工性，也能增强我个人的交际能力。销售部内勤是一个承上启下、沟通内外、协调左右、联系八方的重要枢纽，把握市场购机用户资料的收集，为销售部业务人员做好保障。在一些文件的整理、分期买卖合同的签署、用户逾期欠款额、销售数量等等都是一些有益的决策文件，面对这些繁琐的日常事务，要有头有尾，自我增强协调工作意识，这些基本上做到了事事有着落。

作为公司的销售内勤，我负责用户的回款额及逾期欠款额的工作，主要内容是针对逾期欠款用户，用户的还款进度是否及时，关系到公司的资金周转以及公司的经济效益，我们要及时了解购机用户的工程进度，从而加大催款力度，以免给公司造成不必要的损失，在提报《客户到期应收账款明细表》是，要做到及时、准确，让公司领导根据此表针对不同的客户做出相应的对策，这样才能控制风险。

第一，用户回款额这方面有些不协调，也许是刚刚接触这方面的业务。

第二，加强自身的学习，拓展知识面，努力学习工程机械专业知识，对于同行业的发展以及统筹规划做到心中有数。

第三，要做到实事求是，上情下达、下情上达，做好领导的好助手。

在以后的工作当中，我会扬长避短，做一名称职的销售内勤，与企业共成长。