

月度工作总结评语(实用7篇)

总结不仅仅是总结成绩，更重要的是为了研究经验，发现做好工作的规律，也可以找出工作失误的教训。这些经验教训是非常宝贵的，对工作有很好的借鉴与指导作用，在今后工作中可以改进提高，趋利避害，避免失误。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

月度工作总结评语篇一

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！

月度工作总结评语篇二

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。

月度工作总结评语篇三

（一）加强学习，提高个人素质。

知识方面：在温习以前的知识加以巩固的基础上，不断学习新的知识，接受新的观念，不断拓展视野，增强自己的专业水平，为能够适应工作需要而不断努力。

做人方面：刚从大学校园出来，无论是做人还是为人处世方面的经验都很欠缺，为了能够尽快融入美芝这个大家庭，一方面我尽量多与老同事交流，向他们讨教经验；另一方面我通过各种书报杂志，网络学习为人处世的理论，并将其用于实践中。通过学习使我在这方面取得了比较好的效果，虽然还有待于进一步的加强。

(二)严格履行岗位职责，扎实做好本职工作

费用报销审核：

根据公司财务审批制度及费用开支标准

月度工作总结评语篇四

1、五月份的销售业绩不是很理想

总任务是50万，去年同期完成了39、7万，今年完成了22、8万，完成总任务和去年同期任务的40%多，其中餐饮占33%，流通占42%，商超占15%，六月份总任务是50万，去年同期完成40万，今年完成36万，完成总任务的70%，去年同期的90%，其中餐饮占30%，流通占55%，商超占15%，六月份的销售额在五月份的基础上上升了32%，面对如此不理想的销售额，本人也感觉到惭愧。

2、引起销售额不理想的因素有以下几点

a□大气候大环境影响。今年经济不景气，居民的消费能力下降，购买力下滑。

b□今年有个润4月，因为结婚和做寿一般都不会选在润4月，所以餐饮特别淡。

c□低价位的竞品对市场的冲击相当大，比如江西洪门150g鸡

蛋干，到岸价98元一件，润成单独生产了150g鸡蛋干到岸价125元一件。

3、面对销量不好情况下

1、希望稳定产品质量。

在宜宾客户张祖付处□150g鸡蛋干背面几乎完全发白，当时已经发照片给李筠，散装鸡蛋干打开里面有许多飞虫，由于本人的照相设备有限，没有中央电视台拍动物世界那么清楚，无法拍，所以没有发给李筠。

2、希望提高产品品牌知名度。

我们豆腐干的质量客户反映很好，并不亚余同行业的产品，包括南溪豆腐干，但是我们的品牌知名度却不高，就像一只好的球队没有好的前锋临门一脚定乾坤，不知道公司目前到底是扩张还是收缩，如果扩张肯定是要在品牌上下功夫，当然投入费用比较大，如果收缩，公司的市场前景是何出路，这是个比较纠结的问题。

1、全面开发新客户，将销售网络全面铺开，特别是三级市场。

2、维护老客户，关注老客户的销售情况，增加单品，提高销售额。

3、认真做好市场维护，抵制竞品。

旺季即将来临，特别是餐饮产品已经走出低谷，本人将全力将销售中心保持在餐饮客户上，然后紧抓流通和商超客户，努力完成公司下达的各项任务。

月度工作总结评语篇五

1. 在学习习惯上，有的幼儿注意力不易集中；有的幼儿乐意发言，但不爱动脑筋，依样画葫芦；还有的幼儿爱插嘴，回答问题声音不够响亮等。
2. 在教育教学的方式方法上我们还应该进一步推敲，想方设法的让孩子学起来更快乐更喜欢。
3. 幼儿对知识的理解以及运用上都有了明显的提高，在各方面的能力发展上都有了良好的表现，最为突出的是在日常生活中能够有秩序不乱的进行一日常规，而且幼儿的操作能力、动手能力、动脑能力、观察能力、表达能力都有了明显的提高。

1. 教师在引导下大部分幼儿养成了良好的卫生习惯，能正确使用毛巾，饭前便后能主动洗手。
2. 指导幼儿安全有序地取水，提醒幼儿不浪费水、不喝生水、喝水时不说笑，不边走边喝水。

班级里很多幼儿喜欢拖着或是推着椅子走路，这样的行为存在着很大的安全隐患。我通过谈话法给幼儿做了一个正确搬椅子的方法示范：一只手握着椅子背的上方，一只手握椅子腿下方搬椅子。并鼓励幼儿学做搬椅子的动作。这样幼儿有了一个正确的模仿对象，自然会很好的搬椅子，当然还有幼儿如何使用毛巾擦嘴、擦手；怎样洗手等等，都要给幼儿一个正确的方法。

教育小朋友平时走路时不乱跑，上下楼梯要靠右行，站队时不拥挤，玩玩具时不争抢，上下幼儿园要家长亲自接送，一个人不能到处乱跑，以防意外事故的发生。在教师的教育和督促下，小朋友们都能遵守要求，各个都平平安安健健康康。

为了让家长更加放心，我们会经常给坐车的宝宝家去电话，及时向她们反馈宝宝在园情况，亲自接送的家长，我们也是利用家长来接宝宝的时间，即使向家长汇报宝宝一日在园表现，同时每周都会按时发放《家园联系册》，反馈宝宝一周在园表现，便于家长了解，做到真正的家园共育。

在下一个月里，我们应该更加努力的完成好工作，继续努力！

月度工作总结评语篇六

200x年工作开展的主要做法：

一、目标细化分解，目标责任明确。目标为我们确定了前进的方向，是工作的动力。年初以来，我厂即对目标细化分解，层层落实到班组，个人，做到人人清楚和紧盯目标，人人头上有任务，个个肩上有压力，全力向目标冲刺，结合目标任务，出台了相应的制度与管理考核办法，加大管理力度，及时查找目标运行过程中的不足和纠偏，使目标运行走在良性循环的发展轨道。

二、队伍人员稳定，品种完成较好。我厂处处本着“以人为本，精细管理，确保各项工作顺利完成”的目的，全年狠抓人员稳定管理，一是健全相应的管理制度和规章制度，从人员出勤，规范操作，劳动效率上着手，细化责任，量化考核，达到制度管理人，用制度约束人的目的；二是搞好各种培训，提高员工素质，以提高培养员工的大局观念，质量意识，培养岗位操作技能，并做好对人员的培育吸纳和储备工作，以增强员工的稳定性，三是在全厂职工中营造良好的企业文化氛围，向员工宣传灌输企业文化理念和精神，提高员工的责任感，使命感和主人翁意识，全力打造出一支技术娴熟，操作过硬，勇于拼搏，敢于胜利的员工队伍。

三、质量管理完善，产品安全可靠。质量是我们赢得市场的最终保证，为此，在xx年内，我厂在质量管理上毫不放松，

在积极主动的查找不足，针对市场反馈及时调整，并加大对生产过程的全方位控制力度，加强对各质量控制点的监控，明确生产加工过程中各环节的质量责任，加大对质量标准体系文件的学习，增强质量规范意识，提高过程操作严肃性，以标准指导人的操作，以考核约束的行为，确保产品质量稳定提高。

四、现场管理提升，操作行为规范。一是加强基础管理人员的管理，防止基层管理人员的管理方法简单粗暴。二是充分发挥基层班组人员的模范带头作用，确保员工身先士卒，率先垂范。三是对人员合理调配，量方定岗施其专长，促进现场管理正常有序，四是加强现场的监察力度，从员工着装等细节入手，规范和强化现场管理力度，增强员工参与现场管理的自觉意识和责任感，提高现场管理水平。五是加强现场维护与考核力度，指定专人负责对生产现场的清理与维护工作，对生产过程中的不符合项进行及时的完善与整改。

五、设备管理创新，安全生产稳定。一是加强设备基础监查，尤其是抓好水、电、汽等成本资源的管理和超耗控制，做节奖超罚，使节约部门在工资上得到体现，齐抓管理，形成合力。二是抓好设备安全管理的基础上，加强员工的安全培训，有效维护和保养设备，认真开展设备安全、现场自查、互查、监查、推动日常检查、监督的有效实施。三是依托科技创新推动整体工作，以有效的科技创新来拉动整体工作的逐步上升。

六、实现挖潜增效，创造最佳效益。年初以来，我厂就一方面全年坚持不懈进行全员参与，集思文益的科技创新活动，积极鼓励和支持车间班组个人发明、创造、为工厂创效益，另一方面实现产品的效转化，合理控制机物料耗费，加强了废弃物品的回收利用，防止产品流失，控制废品率。同时以目标管理为动力，找准原材料生产加工各环节的效益挖潜点，以规范管理为切入点，树立成本意识，加强对成品质量的出品合格率及出成率的把关控制，实现最佳效益。

月度工作总结评语篇七

公司目前主要经营范围为：工装模具以及线圈架的生产。现有技术人员3名、操作工2名，管理人员1名。

1、产量

20xx年10月实现交货合同金额51555元（未开发票），目前尚有1套（件）正在生产。

具体生产情况如下：

产品名称机芯法兰盘连接杆客户名称数量合同情况交货情况
森舍采购900出入库手续已办理，无质部崔亮量争议森舍采购90合同价款为1800出入库手续已办理，无质部崔亮量争议
连接头森舍采购10合同价款为380出入库手续已办理，无质部崔亮量争议
助插器森舍采购90合同价款为3420出入库手续已办理，无质部崔亮量争议
线圈架森舍采购2201价格未定出入库手续已办理，无质部张林量争议
注：产品名称要求和客户的命名一致；客户名称为实际使用部门；数量为合同签署数量；合同情况应包含：合同编号、金额等要素；交货情况包括出公司库，入客户库手续是否完善，是否按期交货，是否存在质量问题。

2、成本

3. 利润

20xx年10月实现利润元，比上月增长比率为%，全年累计实现利润元。

4. 管理

20xx年10月，全月无安全事故。在质量方面需要提升，具体

提升方案为：每2小时对生产中的线架进行测量，对生产中的换刀具以及车床的调试做详细的记录数据，严格操作规范，和测量技巧。

考勤情况如下表：

附件一

车辆月初里程

车辆月末里程

公里数

加油费

维修费

违章

电表月初数

电表月末数

实际使用电费费用小计

注：违章应明确责任人

工作要求：每日：

1、工作日志

2、车辆使用记录每周：

1、周例会，并作记录

2、各种票按照财务要求分类整理，统计清楚金额提交财务（周五下午）每月：每月最后一天形成当月经营分析，2、3由财务完成，1、4由现场管理完成。