

# 月底了工作总结 月底工作总结(通用7篇)

写总结最重要的一点就是要把每一个要点写清楚，写明白，实事求是。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编带来的优秀总结范文，希望大家能够喜欢！

## 月底了工作总结 月底工作总结篇一

x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。以下我对这一个月的工作进行简要的总结。我是今年x月x号来到劲霸男装专卖店工作的，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。为了迅速融入到劲霸男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习劲霸男装品牌的知识，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。在不断的学习劲霸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，对劲霸男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能非常清晰的向客户解释，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。

- 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\*\*\*，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。

我认为我们劲霸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。

## 月底了工作总结 月底工作总结篇二

实习期的工作可以分以下三个方面：

1. 规范了低值易耗品的核算管理，全面建立低值易耗品台帐，从易耗品的购买、领用全面跟踪，方便企业更全面的了解这些价值较低物资的分布情况，加强管理。

2. 在集团财务制度的基础上规范了华品成本费用的管理，明

确了成本费用的分类，重新整理了科目，为加强了项目管理，分门别类的计算实际消耗的费用项目，真实反映当期的成本。为绩效管理提供参考依据。

3. 规范商业公司财务帐套布局设置，根据商业公司特点，设置相应帐套，通过辅助帐中客户、仓库模块的核算使博科软件充分发挥出作用，能够及时有效的反映财务数据，满足未来经营管理的需要。

(1) 认真执行《会计法》，进一步加强财务基础工作的指导，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。

(3) 按规定时间编制本公司及集团公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。

(1) 按公司要求对商业公司包租的商业地产进行登记、分析，对各项收入监督、审核，制定相应的财务制度。统一核算口径，日常工作中，及时沟通、密切联系并注意对他们的工作提出些指导性的意见，与各分公司、集团财务管理部建立了良好的合作关系。

(2) 正确计算各项税款及个人所得税，及时、足额地缴纳税款，积极配合税务部门新的税收申报要求，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3) 在紧张的工作之余，加强财务部团队建设, 打造一个业务全面，工作热情高涨的团队。作为一个基层财务工作管理者，注意充分发挥财无部其他员工的主观能动性及工作积极性。提高团队的整体素质，树立起开拓创新、务实高效的部门新形象。

(4) 作为基层管理者，我充分认识到自己既是一个管理者，更

是一个执行者，是集团财务管理部对外的一个窗口。要想做好财务工作，除了熟悉业务外，还需要负责具体的工作及业务，首先要以身作则，这样才能保证在目前的情况下，大家都能够主动承担工作。

新的工作岗位意味着新的起点、新的机遇、新的挑战，本人决心再接再厉，更上一层楼。在今后的日子里我们将向财务精细化管理进军，精细化财务管理需要“确保营运资金流转顺畅”、“确保投资效益”、“优化财务管理手段”等，这样，就足以对公司的财务管理做精做细。

要以“细”为起点，做到细致入微，对每一岗位、部门的每一项具体的业务，都建立起一套相应的成本归集。并将财务管理的触角延伸到公司的各个经营领域，通过行使财务监督职能，拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值。

以上是自己实习期的工作总结，望阅。

## 月底了工作总结 月底工作总结篇三

1. 4月10日-4月17日，成功承办了校辩论赛(初赛、半决赛及决赛)，负责了赛前协调、安排，赛时拍照、记录，赛后编写简讯等工作。
2. 4月15日，协办了校党章知识竞赛，并负责了拍照、写简讯、组织协调等工作。
3. 4月24日，协办了在我校举行的全省大学生理论知识竞赛。参与了赛前会场布置及处理，赛时拍照、人员协调，赛后简讯编写等工作。
4. 月底参与了“百事最强音·师大选拔站”活动的宣传及协办工作。

5. 整个月进行了新的一期《团讯》和《师大人》的筹备和编发工作，两本期刊已经准备妥善并开始进行印发。

6. 四月开了3次例行部委会，收集、整理了各部员对《师大人》新的构思及灵感，不断丰富《师大人》的内容和形式。并对换届工作、新书筹备工作进行了交代和安排。总结这个月的工作，我部在工作中团结协作、踏实认真、积极以对，比较圆满的完成了校团委及主席团下达的各项工作，取得了比较理想的成绩。相信我部部员们也会努力保持，不断进取。

但仔细反思，我部的四月的工作中也存在些许不尽人意之处：

1. 部员工作不太积极主动，有些任务只有在仔细分配到个人才会去努力完成。其他情况较少主动询问一些可做的工作。

2. 工作中我部与其他部门的成员沟通较少，交流不太多，不利于各项工作更加顺利、流畅地开展。

3. 部员的综合能力，如沟通、协调、组织等能力有待加强。

4. 部员审稿认真、仔细程度有待提高。

改进措施：

1. 与部员多进行思想交流，启发部员积极投身于工作中，融入到部门中，增强部员们的责任感。

2. 在一定条件允许的情况下，多开展几次部门间的联谊交流活动以增进感情。

3. 丰富本部门的各类活动，通过开展和参与各种高质量的活动来提高本部成员的各项能力和素质。

4. 强调稿件审理的重要性，并制定部门奖惩制度，促使部员重视审稿工作。

在总结四月份各项工作的基础上，我部特制定了五月份以下工作计划：

1. 协助完成五月八日学生会换届选举工作，负责拍照、写简讯、协调等工作。
2. 协办全省青春歌手大赛，负责拍照、写简讯、协调等工作。
3. 与青海民族大学合作进行“五四展演”活动，展现我校这一年的重大科技成果及开展的主要活动。
4. 编发一本团讯、筹备《师大人》电子杂志前期组稿、统筹等各项工作。
5. 举行4次例行部委会，进行工作安排分配与归纳总结。新的一个月已经来到我们眼前，相信只要我部各成员继续脚踏实地，不懈努力，改进四月份工作中的不足，积极投身于五月份全新的工作中，我部定能在校团委和主席团的领导与关怀下，再次圆满完成工作任务，为我校学生会及学校各方面的发展尽一份力，争创优秀！

## 月底了工作总结 月底工作总结篇四

随着时间的流逝，时间到了XX-XX年，总结XX-XX年的工作以予在XX-XX年中更好的发现自己，完善自我。

- 1、每月跟“主办会计”进行帐务核对，发现差错及时查找，做到帐实相符
- 2、心态调整。其实正所谓“天下难事始于易，天下大事始于细”
- 3、外围退货的跟踪。

在这期间，我因在财务上做如下具体工作。

- 1、严格按照公司的管理制度进行资金的把关，杜绝浪费及不正常的开支。
- 2、出纳员支付(包括公、私借用)每一笔款项，不论金额大小均须总经理、财务经理、经办人签字。
- 3、必须建立健全现金日记帐，逐笔记载现金收付。每日核对现金库存，并填报当日现金流量表，做到日清月结、每日结算、帐款相符、定期盘点。
- 4、销售、维修配件的货款必须入账。
- 5、提取总公司销售奖励款和报销各项费用的现金必须入账。
- 6、当日有到款，必须当日开具收款收据。
- 7、月底及时与财务人员对帐。(帐实相符，帐帐相符)
- 7.1现金帐收支。
- 7.2工程部回款与已送未结.
- 7.3外围发货及到款。

知道了要做好出纳工作绝不可以用“轻松”来形容，绝非“雕虫小技”，它是经济工作的第一线，财务收支的关口，占有重要的地位。

1、作为一个合格的出纳，我必须具备以下的基本要求：

一、学习、了解和掌握政策法规和公司制度，不断提高自己的业务水平和知识技能。

二、学会制订本职岗位工作制度，发挥财务控制、监督的作用。

三、出纳人员要恪守良好的职业道德。

四、出纳人员要有较强的安全意识，现金、票据、各种印鉴的保管。

五、很好的沟通能力。特别是银行等单位的外联沟通能力。

## 2、物流

作为公司物流部，及时准确的将货物高效率送达指定地点(顾客、经销商、专卖店)和外围退货的及时跟踪到位，做到完善的物流服务。

同时，我要进行物流与财务知识的不断学习与实践，吸取xx-xx年遗憾与不足及收获的经验，来进一步完善自己的工作，这样才能更好的跟上公司发展步伐。学习前辈们的长处来发现自己，发展自己，及时的与他人沟通，建立良好的工作氛围。

以上是我工作以来的一些体会和认识，也是我不断在工作中将所学的知识与实践相结合的一个过程。在以后的工作和学习中我还将不懈的努力和拼搏，我的20xx年将在充实、喜悦、收获中度过。以我的座右铭“好好学习，天天向上”(善良)为准则。

在此，我要特别感谢公司领导和各位同仁在工作和生活中给予我的支持和关心，这是对我工作的肯定和鼓舞，我真诚的表示感谢!



## 月底了工作总结 月底工作总结篇五

忙忙碌碌不知不觉时间已经过去，我们真的应该要感慨时间如白驹过隙。下面是我对自己这一个月的工作的总结，如有处理不当，工作做的不对的地方请领导多批评，多教导。

1. 登记现金日记账和银行存款日记账。
2. 查询每个银行账户的余额，是否有进账和出账的款项。
3. 开具发票，认真核对开票信息，同事查询所开发票公司是否已经打款，已经把所有款项打到我公司对公账户。
4. 通过各个银行的客服电话听语音播报账户明细核对和填制银行账目。将个人卡于31日余额后结出余额。
5. 按照发票ic卡上的详细信息核对和完善发票登记本信息。
6. 客户返款。并通知各个部门以后给客户返款，要让工作人员和客户核对到账与否，到账后通知财务人员。
7. 汇总员工考勤（通过考勤卡和扫描纪录和请假条）核算工资。

1. 外出到国税办理发票红字认证
2. 到公司对公银行柜台办理转存业务
3. 登记现金日记账和银行存款日记账。
4. 查询网上银行进账情况
6. 填制资金日报表格

7. 外出购买梦想鹏飞专用发票

8. 支付七里渠项目的费用。

1. 登记现金日记账和银行存款日记账。

2. 查询每个银行账户的余额，是否有进账和出账的款项。

4. 客户返款。并通知各个部门以后给客户返款，要让工作人员和客户核对到账与否，到账后通知财务人员。并到支出单上签字确认。

5. 填制资金日报表格

6. 外出到银行分别从三家提取现金，购买转账支票

7. 发放3月份工资

8. 登记现金日记账，盘点现金。盘点实际发放现金的数目与账面发放的现金的数目是否一致。核算发放工资的情况，填写支出单。

10. 盘点现金，核算借条收回情况，把不能收回的借款做清帐处理。用借款人的工资抵扣，还给被借款人。

1. 整理三家公司昨天的凭证，帮助赵会计整理核算每个销售人员的销售单，销售额，回款情况，付款情况等。核算三家公司的账户资金情况，合理分配资金，完成采购付款事项，对那些催款很急，不能再拖的合作客户尽快给予货款的支付。

2. 开具发票、发票管理整理，登记发票开具情况。整理三家公司这个月票据，凭证等和账目核对，核实到账情况，和对销售回款情况作出统一整理。把收回来的发票及时认证到系统里，清算进销项税额，开具错误的发票及时收回做作废处理，防止跨月作废情况发生。

3. 根据银行日记账和现金日记账的记录登记，整理出计算出三家公司各自的费用支出，登记到三家公司往来帐的账本中，并整理计算出三家公司为七里渠项目所支付的费用，同样也再次登记到七里渠账本中，三家分摊费用，按梦想鹏飞分摊50%，联强宇航和神州惠科分别分摊25%来计算费用。

1. 完成现金日记账和银行存款日记账的总结核算任务

2. 购买三家公司的专用发票和普通发票，交补神州惠科抵扣联的续费费用

3. 提取财务备用资金，银行取回三家公司的银行回单

4. 核算员工考勤情况，按照出勤情况核算工资，核算销售业绩、核算提成。发放工资，发放奖金。

5. 到银行把每个银行账户办理电话短息提醒业务，方便及时了解各个账户进出账的情况（包括对公账户和个人账户）

7. 根据销售人员的销售出货单和回款收据等资料，做出应收账款表格。

篇二：出纳月底工作总结每月的月初末是每个会计最忙的时候，每月的工作结果都要在这几天归集，编制报表，进行纳税申报。每天都在和时间赛跑。充实着自己的工作生活。我喜欢的一句话：服务就是服务于公司、服务于员工、服务于客户以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润最大化，所以这也是盛华热力有限公司所以员工共同的目标。在我们各部门积极配合下我们有序地完成了供暖期最后的一个月，为了使财务工作进一步的提高，为了把供暖工作做的更好，月工作做如下简要回顾和总结。

（1）做好基础工作，根据本月发生的业务归集编制记账凭证、编制报表、并且申报纳税。

(2) 采暖期临近结束，核对账目是必做的一项工作，从中找出漏记、多记的错误，更好的把账目核对清楚。

(3) 通过给我们提供热源的河北盛华化工有限公司核对账目，我们即时的核对出多记的水费，并开具出热费专用发票，合理的计入成本。

(4) 处理财务有关往来问题，并严格对审批单进行复核把关，对不合理的发票即时提出。

(1) 认真执行《会计法》，进一步加强对自己财务基础工作的水平，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理。

(2) 要正确合理的避税，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，保持与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

(3) 勤于学习，不断提高自己的职业素养与技能，积极响应2会的指导路线，并且学习领会2会给我们企业带来的好政策，领悟2会的精髓，学习营业税实行的有关政策，认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

(4) 通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

(5) 不断学习、改变自己、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

(1) 编制报送XXXX年度报表，发现问题，解决问题，总结经验。

(2) 整理XXXX—XXXX年凭证并装订存档。

- (3) 采暖期结束归集整理采暖费记账收据联并装订。
- (4) 积极配合各部门工作，提前做好供热工程的准备工作。
- (5) 合理的调配和运用资金，使得财务状况有条不紊的进行。

## 月底了工作总结 月底工作总结篇六

本月的工作即将结束，接下来是步入下一月新的工作当中，在来到天友工作期间，工作的同时学到了很多，努力提高自我不足的地方，为公司做出更大的贡献而努力。此刻我将这一个月来的工作做个小小的总结，同时也说说自我的一些想法，还望领导赐教。

在xx公司，我们市场部及其他部门做的最多的还是在办公室浏览一些相关网页，在网上发布我们公司的项目，平时也和同事们一齐出去宣传发展业务，在这个过程中难免有做的不好的地方，所以期望以后领导及同事之间，多多交流，指出各自不足的地方，领导多多指引，互相学习。

第一、我觉得这几次我们出去宣传工作不太理想的原因是我们的工作没有准备充分，宣传工作要做好，除了有效的组织，前期的准备工作也很重要。我们就是在准备工作上做的不够及时，对我们的项目没有吃透，完全了解。所以我认为，首先我们自我就要对这些项目先深刻了解，才能更好的向客户去介绍，去推广。

第三、在宣传这一方面，市场策略很重要，我们此刻并没有真正意义上了解这些项目，所以要不断培训巩固，然后理论与实践相结合，逐步的开拓市场，这样才能打出一个漂亮的“仗”。

第四、现市场部及其他部门开始慢慢的从身边的朋友入手，先让他们了解公司的项目然后推动宣传。相对来说，他们也

是一头雾水，所以，如果是朋友在徐州本地的能够应对面的交流沟通一下，如果朋友是在外地的，能够经过发邮件的方式再加上平时聊天的方式介绍，这样能够让他们自我在认知的同时还能带动身边的其他朋友。

以上就是本月的工作总结，不论是我个人还是部门，在未来的工作里，我们市场部必须会再接再厉做好市场宣传推广工作，在工作中不断学习、发展，完成所定下的目标！

## 月底了工作总结 月底工作总结篇七

光阴似箭，一转眼我在远成工作已经两个月了。在这两个月的时间里我学到了很多书本上学不到的知识，而更多的是做人的道理！这两个月，我为了能尽快的融入远成这个大家庭，我不断的提高自己，完善自己。抓住每一个来之不易的学习机会，只要不懂的地方就会向一起工作的同事进行询问。通过这两个月的学习和工作，我对物流这个行业有了新的了解和认识，同时也深深的认识到了自己的知识和社会经验的不足。

我被公司分配到虎门长安，所以我的工作点在长安营业部。

来到长安，我认识了我的两位新同事，营业部管理员李微，营业员兼出纳陈海万，平时没事的时候，他们两位都会耐心的给我讲解部门的组织框架以及一些基本的流程，还有一些操作知识和各种表格的填写。他们经常和我开玩笑，并为我讲解他们从小到大的一些经历；我都被他丰富多彩的人生阅历深深的吸引了。老大还告诉我在公司工作一定要注意的三大点。一：人品，即我们必须诚实的对待企业；二：做什么事要具有合作精神；三：要有上进心！当时可能当时只是懵懂的听清了这句话。现在在这里工作了一个多月了才深深的体会这些话的深刻含义。九月份我的主要工作就是客户的维护与开发。

我维护的客户有两个，东莞辉速天线有限公司和东莞聚龙制衣有限公司。

因为这两个客户，每月的货量都很大，在运输费开支都在三四万以上，所以很重要。为了维护好这两位合同客户，我为他们建立了专门的笔记本，记录了他们的相关资料，甚至我把他们收货人的联系电话及地址也熟悉了，以至于我在填单的时候，不用询问客户资料就能直接填写，操作快，很熟练。

但在客户开发这一块，我不知道怎么入手。电话营销我天天都在进行，我到现在也没感觉有什么进展，老大告诉我：客户的维护比开发更为重要。并安慰我，叫我别急，慢慢来，现阶段，我重要的是维护好两位客户就可以了。“万丈高楼平地起，”我相信只要脚踏实地的干下去，一定会有有客户被我开发出来的`。

通过这久的工作学习，同时我明白在工作上的失误要从工作过程中找原因，而不是一味的寻找客观的理由，只有这样才能把工作做好。我们要不断的调整工作方法与心态，这样才能更好的工作!我相信是金子就会发光，只要我好好工作，不辜负学校和公司对我们的期望，迟早会有人发现自己的!

不管是在学校还是走上岗位我都一定要好好的好好的管理和约束自己。就像在远成，这么大的公司也是需要有一个好的管理系统来进行管理，这样才能使自己的价值有展现的一个舞台。我相信我能以最佳的状态来完成每天公司下达的任务，因为这既是我的责任也是我作为远成一员的义务，只有这样才能更好的回报公司，才能不辜负公司对我的期望。