

2023年部队作风纪律整顿心得体会(优秀5篇)

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

月末工作总结篇一

1、学习掌握了用友财务软件。

看似简单的软件系统，似乎不那么简单，通过学习、请教逐步掌握了总账系统、往来管理、采购管理、销售管理、库存管理、核算管理等模块的基础操作流程。用友软件把查询凭证、供应商对账、成本核算、费用管理、财务报表出具等都从传统的操作手法变为信息化操作，大大提高了财务人员的工作效率。

2、掌握了基础账务知识。

(1) 协助成本会计进行成本核算工作，汇总统计每日材料出入库、材料采购单据，计算出管理部门和营业部门的费用及实际成本，把经营过程的实际消耗如实地反映出来，到达积聚成本的目的，并用积累的成本资料反映酒店的实际经营耗费状况，从而决定酒店经营效果的好坏。

(2) 协助费用会计进行酒店费用的核算及摊销。做好供应商月末对账工作，统计核算酒店各部门的费用并进行摊销，编制财务报表并对经营数据进行分析，为酒店月度经营分析会带给准确数据。

(3) 协助应收会计确认内部交易核对工作，汇总每日消费账单，做好每笔消费数据的对账，对散客客户、挂账客户进行分类建立日消费明细，以减少差错，便于月末对账及账款回收。

1、只有熟悉基础财务知识，才能尽快进入实际工作主角并适应新的工作岗位。

2、财务工作最主要的是坚持原则，这样才能理财管账，才能履行好财务职责。

3、财务工作也属于后勤保障部门，只有树立服务意识，才能配合好各部门把份内的工作做好。

初入财务时由于业务知识不熟练，导致用友软件操作错误。

作为一名合格的财务工作者，不仅仅要具备相关的知识和技能，而且还要有严谨细致耐心的工作作风，无论在什么岗位，哪怕是毫不起眼的工作，都就应用心做到最好，哪怕是一份枯燥的工作，也要善于从中寻找乐趣，做到日新月异，从改变中找到创新。“在工作中学习，在学习中工作”，只能通过不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代的发展步伐，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，才能使自身综合潜力不断得到提高。了解新税法，收集相关税收优惠政策，使财务工作发挥用心的作用。

做好财务工作计划，以预算为依据，做好成本、费用的核算，充分发挥预算的目标作用，不断执行事前计划、事中控制、事后总结反馈的财务管理体系。

以上是我对自己工作的总结，敬请各级领导给予批评指正。在今后的工作当中，我将一如既往的努力工作，不断总结工作经验，努力学习，不断提高自己的专业知识和业务潜力，以新形象，新面貌，为公司的辉煌发展而努力奋斗。

月末工作总结篇二

我从来都不会跟自己身边的人去比较，我来到珠宝店工作，成为一名珠宝销售人员，我不会去跟同事比业绩，我只会更自己比，今天跟昨天的我相比起来，我是有进步的，我才会觉得这一天没白搭。

每天都会认真的学习销售技巧，我最好的学习方式就是看那些同事们的工作方式了，从中吸取经验，我会细致的观察她们客户的聊天，他们是用什么方法让客户有兴趣多看看的，又是用什么办法提高他们的购买欲望的等等，我都会记在心里，学以致用，才能让自己更快的适应这份工作，慢慢的我的工作也是步入了正规，这个月，我销售出去的珠宝总价值在店里排第四，虽然没有进前三，但是这对于我这个试用期员工来说，这已经是非常让我心满意足的成绩了，这也就让我坚信，我是适合这行的，我在销售方面是有天赋的。

随着工作的进行，我也发现了个人形象的重要性。对于一个进店的客户而言，肯定是会选择看着舒服的珠宝导购销售员，为他进行介绍服务，我这个月也开始注重起来，店里的要求，只是要求穿统一的工作服，衣冠整齐，长头发的话盘起来。但是不难发现，店里的同事们都是在这个要求上，更加严格的要求了自己的个人形象，我自然不能在这个细节上落后，至少在我有所转变之后，是明显能感觉到客户选择自己的次数也多了起来。

作为一个珠宝的销售，一定是要学会自己完成一件珠宝的所有出售过程的，自然售后也要负责，就比如戒指，很多的男士都是偷偷的买了要送给女朋友求婚的，自然就会存在尺寸不合适的情况，我作为销售自然是要为我的客户负责到底的，对待客户的态度，是我非常重视的，因为我如果不是珠宝店的店员，我在外面我也会是一个消费者，对于这种服务人员，我知道一个消费者希望服务自己的人是个什么样的.心态，我会站在他们的角度去思考，尽可能的给最为周到的售后服务。

月末工作总结篇三

- 1、随着部门成员经验增多，各项工作步入正轨，纪检部成员开始配合学校高校完成各项活动。
- 2、纪律部各成员配合其他部门的工作，对其他部门的工作给予相应的支持，要尽自己最大的能力帮助其他部门完成工作。在很多的活动中我们纪律部的成员形象没有舞台上的演员那样发光，但是我们在台下默默地为他们付出。
- 3、院系的各个活动都有我们的身影，我们默默地组织着纪律，负责考勤情况，保证活动紧张有序地进行着。
- 4、我们做任何一项工作，出色的完成任务是我们的最终目的。我们做学生工作的出发点是为同学们服务，互利共赢。比如我们可以学习到工作的方式、途径、态度等。能够有所领悟，这样，我们才能在工作中学习，在学习中成长，在成长中不断地提高自己。

通过这一个月的工作来看，我们纪律部内部还存在着一些问题，诸如在工作方法上尚有欠缺；工作效率仍然有待提高；更有甚者急功近利，做有些事时不太认真，只求速度等。另外我们部门组织的活动比较少，成员之间缺少交流，所以今后我们要多开展些活动，在活动中让人了解纪律部，增加小伙伴们之间的感情。

- 1、进一步加强内部成员的工作方法、工作态度
- 2、在工作中要学会动脑筋，学会思考，探索新方法和开阔新思路。
- 3、定期的对部内工作作出总结，提高成员的办事能力和办事效率。我们还会积极开展部内成员之间的经验交流活动，交流工作经验，提高成员对工作的认识，增强团队荣誉感。

以上就是纪律部对本月的工作总结，我们明白，在工作中我们还存在着或多或少的问题，需要我们去深思与解决。但是我相信，在各部门的支持配合下，纪律部肯定会发展得越来越好，营造良好的工作环境，认真为我院系工作做出一份努力。

月末工作总结篇四

还有积极参加了各种协会提议的讲座，如英语三四级知识讲座等。和我们协会自己举办的讲座，如茶艺讲座等。还有我们协会举办的新生杯辩论赛等。

在这两个月里我学习了很多我以前从来没想到和没接触过的东西，让我感到自己的知识和监事还是很匮乏，当让我也收获了很多比如现在写的工作总结等。当然我在这两个月里还犯了许多多自己不应该犯却又犯了的错误，如迟到.缺勤等一系列问题。在工作中要总结教训，虽然被会长批评，我不认为这是一件不好的事情，因为这些批评有助于改掉我身上的一些坏毛病。在和大家工作的时间里，会长及其不长的工作做分给我留下了深刻的印象，我从你们身上学到了许多自己身上给本没有或者很缺乏的东西和精神。

与协会的活动。

读者协会是一个拥有丰富资源的协会，而且从会长到部长的身

上我看到了一些我身上不具有的东西，你们把活动办得很好这是

我们这些新生做不到的，还有纪律性，这是我没有的。

读者协会是一群拥有着共同爱好得人一起组建起来的一个大家

庭，它拥有了十几年的历史，

培育了很多优秀的大学生。

随着时间的流逝，转眼间我加入这大家庭已经两个多月啦。
特

在此总结

月末工作总结篇五

一、熟悉公司的规章制度和基本业务工作

作为一位新员工，本人通过对此业务的接触，使我对公司的业务有了更好地了解，但距离还差得很远。这对于业务员来讲是一大缺陷，希望公司以后有时间能定期为新员工组织学习和培训，以便于工作起来更加得心顺手。

二、制订学习计划

做房地产市场中介是需要根据市场不停的变化局面，不断调整经营思路的工作，学习对于业务人员来说至关重要，因为它直接关系到一个业务人员与时俱进的步伐和业务方面的生命力。我会适时的根据需要调整我的学习方向来补充新的能量。工业知识、营销知识、部门管理等相关厂房的知识都是我要掌握的内容，知己知彼，方能百战不殆（在这方面还希望公司给与我们业务人员支持）。加强自己思想建设，增强全局意识、增强责任感、增强服务意识、增强团队意识。积极主动地把工作做到点上、落到实处。我将尽我的能力减轻领导的压力。

三、工作计划与安排

1. 严格执行公司的一切规章制度。

2. 开发更多更优质房客资源，提高业绩。
3. 坚持引进新人才，提高团队力量为公司未来发展培养更多精英强将。
4. 严格把控珍惜好任何一个有效客源及盘源，做到无一遗漏错失。
5. 组织三堂以上关于房地产销售员的销售技能与心态的培训课程，同时加深提高自我工作水平。

四、工作重点

1. 自制户外宣传资料外发，重点区域下桥某市场，1号执行至今已有一位客人闻讯而来，其中已成功签一租了，效果比较明显。
2. 自己亲自把关带领团队把握跟紧好每一位有效客源，争取七月来个量的突破。
3. 严格重视执行笋盘主推盘推荐制度，积极配合好各分行工作并要求各经纪无条件履行相关工作。
4. 维系及开发好现辖区所有在租在售房源，要求大家地毯式清查消化。
5. 加强对各经纪的工作技能与心态培训。
6. 重视网络开发利用，达到经纪名下，日常利用网络四个以上。

月末工作总结篇六

为了能尽快加入安防行业的销售工作，对产品的功能学习及产品在实际应用场所的学习是必不可少的。经过工程部陈工的细心指导和销售部俞经理的虚心培养。现对产品的认知度有了极大的提高。后续将更加努力地学习，做到能对每款产品功能的真正了解。

实际工作中，也曾被客户的一些问题问倒。针对这些问题，公司也在加强对我们新人的培养力度。销售部罗经理也尽心尽力的在为我们解答一些客户常问问题的解答方法。我相信经过公司的培养，在以后与客户不断的交谈中，自我的沟通本事也必须会越来越圆滑，做到在维护公司利益的同时也能稳住现有的客户源，保证产品市场的开发与拓展。

一个好的品牌，一款好的产品，在做品牌推广或产品介绍时，在应对不一样的客户对象讲解方式上是完全不一样的，在这一点上我个人真还有待加强，试从以下几个方面着手：其一、了解产品，仅有全面的了解产品，才能把产品的优势特点展现出来；其二，加强语言功底，练习发音，控制语速；其三，进行各种产品的演讲练习。

细节决定成败，一个品牌的推广与服务意识的树立，需要行内人的认可。那这就要提升公司内部人员的品牌意识。一个企业能不能在这个行业内生存起决于员工的素质、工作本事。在以后的工作中我将以百分百的业务水平来对待我们的客户，以创新的精神来发掘不是问题的问题，在稳定老客户的同时又能开发新的客户。与公司一齐努力把我们的企业做到最好、最大、最强。

月末工作总结篇七

我是初次接触物业管理工作，对综合管理员的职职责务不甚了解，为了尽快适应新的工作岗位和工作环境，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，现已基本胜任本职。一方面，干中学、学中干，不断掌握方

法积累经验。我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，较快地进入了工作情景。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，从不会到会，从不熟悉到熟悉，我逐渐摸清了工作中的基本情景，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(一)耐心细致地做好财务工作。自接手了xxxx管理处财务工作的半年来，我认真核对上半年的财务账簿，理清财务关系，严格财务制度，做好每一笔账，确保了年度收支平衡和盈利目标的实现。一是做好每一笔进出账。对于每一笔进出账，我都根据财务的分类规则，分门别类记录在案，登记造册。同时认真核对发票、账单，搞好票据管理。二是搞好每月例行对账。按照财务制度，我细化当月收支情景，定期编制财务报表，按公司的要求及时进行对账，没有出现漏报、错报的情景。三是及时收缴服务费。结合xxxx的实际，在进一步了解掌握服务费协议收缴办法的基础上，我认真搞好区分，按照鸿亚公司、业主和我方协定的服务费，定期予以收缴、催收。20xx年全年的服务费已全额到账。四是合理控制开支。合理控制开支是实现盈利的重要环节，我坚持从公司的利益出发，进取协助管理处主任当家理财。异常在经常性开支方面，严格把好采购关、消耗关和监督关，防止铺张浪费，同时提出了一些合理化提议。

(二)主动搞好文案管理。半年来，我主要从事办公室的工作。xxxx的文案管理上手比较快，主要做好了以下2个方面的工作：一是资料录入和文档编排工作。对管理处涉及的资料文档和有关会议记录，我认真搞好录入和编排打印，根据工作需要，制作表格文档，草拟报表、做好办公室工作总结等。二是档案管理工作。到管理处后，对档案的系统化、规范化的分类管理是我的一项经常性工作，我采取平时维护和定期集中整理相结合的办法，将档案进行分类存档，并做好收发文登记管理。

(三)认真负责地抓好绿化维护。小区绿化工作是xx月份开始交与我负责的，对我来讲，这是一项初次打交道的工作，由于缺乏专业知识和管理经验，当前又缺少绿化工人，正值冬季，小区绿化工作形势比较严峻。我主要做了以下2个方面的工作：一是搞好小区绿化的日常维护。二是认真验收交接。

(三)仅有坚持原则落实制度，认真理财管账，才能履行好财务职责

(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。

(二)食堂伙食开销较大，宏观上把握容易，微观上控制困难；

(三)绿化工作形势严峻，自身在小区绿化管理上还要下更大的功夫

(四)做好下半年工作计划，争取将各项工作开展得更好。

月末工作总结篇八

下面是公司__年总的销售情况：

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在河南市场上，__产品品牌众多，__天星由于比较早的进入河南市场，__产品价格混乱，这对于我们开展市场造成很大的压力。

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。市场部是今年四月中旬开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有__个，加上没有记录的概括为__个，八个月__天的时间，总体计算三个销售人员一天拜访的客户量__个。从上面的数字上看我们基本的访问客户工作没有做好。

2) 沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图；对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，洛阳迅及汽车运输有限公司就是一个明显的例子。

3) 工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

4) 新业务的开拓不够，业务增长小，个别业务员的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

三。市场分析

现在河南__市场品牌很多，但主要也就是那几家公司，现在我们公司的产品从产品质量，功能上属于上等的产品。在价格上是卖得偏高的价位，在本年销售产品过程中，牵涉问题最多的就是产品的价格。有几个因为价格而丢单的客户，面对小型的客户，价格不是太别重要的问题，但面对采购数量比较多时，客户对产品的价位时非常敏感的。在明年的销售工作中我认为产品的价格做一下适当的浮动，这样可以促进销售人员去销售。

在郑州区域，因为__市场首先从郑州开始的，所以郑州市场时竞争非常激烈的市场。鉴于我们公司进入市场比较晚，产品的知名度与价格都没有什么优势，在郑州开拓市场压力很大，所以我们把主要的市场放在地区市上，那里的市场竞争相对来说要比郑州小一点。外界因素减少了，加上我们的销售人员的灵活性，我相信我们做的比原来更好。

市场是良好的，形势是严峻的。在河南__市场可以用这一句

话来概括，在技术发展飞快地今天，明年是大有作为的一年，假如在明年一年内没有把市场做好，没有抓住这个机遇，我们很可能失去这个机会，永远没有机会在做这个市场。

四。明年工作计划

在明年的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是企业最宝贵的资源，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企业的根本。在明年的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善销售制度，建立一套明确系统的业务管理办法。

销售管理是企业的老大难问题，销售人员出差，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的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。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，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，业务能力提高到一个新的档次。

4) 在地区市建立销售，服务网点。

月末工作总结篇九

总结能使人进步，这个道理大家都明白。对于公司而言，做

好工作总结相当重要。以下是一则公司八月份工作总结范文，仅供各位参考，希望各位从中了解工作总结的格式，及其工作总结怎么写。

八月份的工作我们有很多不足之处，特别是在加油员的日常工作中，发生了不应该发生的问题，比如：引车手势不标准，没有主动提醒顾客熄火加油等，这些都是我们平时再三强调的问题，可见我们管理力度不够，服务意识也不够，在九月份的工作中，我们必须要提高服务意识，加强管理，加大站内的自检、自查及考核力度，将站内的服务工作必须上一个新台阶。

一、服务意识，加强顾客导向服务内容的训练，考试由每周的一次增加到两次，考试成绩作为月末考核的重点项目。

二、增强站内的自检自查，站长的现场指挥时间增加到10小时以上，和大家一起查找服务中出现的问题，并拿出解决方案，真正将口头服务变成形动服务。

三、每天早班会加油员引车手势训练由十五分钟增加到二十分钟，并实行一对一的训练与检查，必须做到标准、迅速，一经发现有不标准、随意引车的现象，将重点列入考核的内容。将引车工作一抓到底，彻底抓到位，不得有任何的马虎大意，以及蒙混过关的现象。

四、班长要起到带头作用，严格把关，做好个人工作计划及其公司九月份工作计划，做好站内每名员工的监督工作，成为大家的标兵和榜样，协助站长管理好站内的服务工作，哪怕最细小的环节也要严格检查，绝不可放过。

最后，潘站长强调，我们的工作目标是永远留住顾客，靠什么？公司的油品质量是最好的，价格是最低的，那么，最重要的当然是服务，让顾客满意，让顾客高兴，大家也下定了决心，一定会在以后的工作中将站内的服务工作做好，力争将

服务上一个新的台阶。