

保安公司月度工作总结汇报 公司月度工作总结(模板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。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

保安公司月度工作总结汇报 公司月度工作总结篇一

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。

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，必须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积极作用。同时，经常深入基层调查研究，了解员工思想动态，为领导科学决策提供了可靠依据。

文员工作，细心极其的关键。比如下一份文，我也会琢磨，可是会因为紧张让大脑产生短路，这种表现就像一句话说的是缺乏运筹帷幄的处事能力，急了就乱了。不过这种能力也与经验有关，经历多了，自然也会有所提高的。

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。可是我却发现自己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，可是我自己觉得有点假了。我找过原因，可能真的是因为从学校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。

保安公司月度工作总结汇报 公司月度工作总结篇二

主要是依据生产计划对电器车间生产进行组织、支配、治理，以达到按时、按量的完成相关的工作任务。

二、本月工作内容

保质保量的完成上级支配的各环节的成套和谐生产、组装、发货任务。

三、本月存在的问题

由于电器间各个生产环节的节制因素对照多，且所受定单市场的影响对照突出，在计划和物料供应上存在的不定因素导致在绩效治理很难找到一个支点，也由于生产环节太多，节制点和稽核点的尺度不样，为了包管绩效工作的安稳着陆和车间的稳定在光阴治理中手忙脚乱，很难适应公司的治理要求，在定单紧急交货环境下只是一味的为了发货而发货和组织生产，治理中的职权范围没有明确的边界，岂论是质保照样生产车间在工作之中什么问题都找我，在加上公司在治理问题上的其他要求，使得我疲于奔命，心烦意乱，感到到了瓦解的边缘和才能的极限。也感到到公司急切和紧急的革新思路中我无法蒙受的工作压力。

其他还存在许多技巧和生产繁杂帮助办事的问题：生产计划、物料供应等。

激光机(先购进使用的一台)必要大修。

四、本月工作总结

本月工作处于凌乱和繁杂的状态之中，在工作和学习中很难找到一条切实可行、思路清晰的有效的治理法子，分外是在稳定员工的心态方面。绩效治理的实施还存在很大改进和试行难题。员工的理解和支持是症结。

工作分工和职权的下放对付公司的治理都是一种模糊的观点。作为治理者，我没有思考如何进步车间治理程度的光阴，整天为了发货而不绝的协折衷处置惩罚车间各类突发变乱和技巧问题。

五、本月建议

1、对付多面手的培训主要是增强员工自身的技能进步，员工可以不经同意使用15%的工作光阴干个人感兴趣的事。

2、增强绩效工作的分步进行

(1) 对每个职位制订工作职责表，明确工作项目。

(2) 从工作项目，提出症结项目。

(3) 订出每一工作项目的绩效标准。

(4) 制订工作进行要点。

(5) 破例治理(非常治理)的运用。

(6) 绩效评估/反馈/改良/鼓励。

3、树立工人七大标准要求全、细、严：产量、质量耗损指标；技巧操作标准；事故节制标准；设备维护标准；文明生产标准；限额领料金额和劳动规律规定。

5、增强对车间岗位的阐发和工作职责的阐发。

6、如何使绩效治理软着陆，达到车间的生产稳定治理过渡。

7、学习和探讨加倍有效的稽核制度和措施。

8、主干的治理如何进行。

9、车间治理人员的定位和岗位职责的阐发。

保安公司月度工作总结汇报 公司月度工作总结篇三

市保安服务公司工作总结一年来，在**市公安局党委的统一领导关心和支持下，保安公司在党的十七届六中全会和十八大精神鼓舞下，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导遵守《内务条令》，紧紧围绕我局2011年公安工作的总体目标，按照抓好队伍建设和深入开展非法保安组织的清理整顿工作，立足保安工作的具体任务，用科学发展观统领各项工作。

一是认真学习党的十七届六中全会、十八大精神和相关文件。

二是立足保安岗位，大力拓展人防、技防、物防、押运业务，积极推进保安多元化发展，取得经济效益、社会效益的显著增长。

三是以“安全第一、严格管理、优质服务”为原则，围绕“枪支、车辆、人员安全”，以保“金融安全”的总体目标来展开各项工作，在各职能部门的密切配合和全体押运队员的共同努力下，顺利地完成年度工作计划。截止1月份共有

保安人员734名，服务单位210家；技防电脑联网报警网点400多个。出入境咨询、保安器材经营和旅游快证等多元化服务成效显著。公司营业额达到1860万元(不含押运分公司)，利润约380万元。

一、加强党建工作，认真学习党的十七届六中全会和十八大精神一年来，保安公司党支部坚持在局党委的统一领导下，深入学习贯彻党的十七届六中全会精神和十八大精神，以十八大和“三个代表”重要思想为指引，按照“强化党建工作，促进队伍建设和业务发展”的工作思路，不断加强党组织自身建设，增强工作机能，增进队伍与时俱进、开拓创新的工作作风。严守“五条禁令”，加强内务条令学习，确保支部各项工作走在前头，增创“五好”支部。二、加强队伍管理建设，确保队伍质量1、加强队伍管理建设。

公司以十七届六中全会和十八大精神为指导，以“抓队伍建设，促业务拓展，保押运安全”为目标，在队伍内部开展一次“保平安创满意促和谐”争创人民满意保安单位、保安员为主题，以整改违规违纪问题，规范队伍管理工作和保安服务行为为目的的教育整顿活动。加强保安员的招收录用和在岗培训，规范保安员的着装，做好国家保安资格证的换证工作。2、完善规章制度。完善健全的制度是实行规范化管理的基本保证，是完成保安工作的基本前提。一年来，公司完善各项规章制度的同时，指导各部门紧密结合自身实际，制定并完善了一系列符合基层派驻点工作的配套制度，有了规章制度贵在坚持执行、不走过场，对于违规违纪者，坚决处罚，绝不手软，确保了公司、客户单位的规定严格执行不动摇。公司规章制度的完善，规范了管理人员和基层保安员的行为，使之有章可循，有规必遵，守制必严的良好行为规范。严明了纪律，保障了客户单位的安全维护了保安形象。

三、加强队伍教育管理监督，树立良好工作作风一年来，公司加强队伍教育管理监督，认真贯彻落实“五条禁令”和“内务条令”，开展队伍排查整治活动，切实加强内部管

理，端正队伍工作作风，对队员进行针对性思想教育、体能训练和业务技能培训，提高队伍的整体素质和保安服务水平，塑造保安文明敬业形象。同时紧密联系保安工作实际情况，扎实推进内部管理机制的改革步伐，巩固壮大保安、押运业务规模。紧扣市场形势的变化，通过加强与保安行业间的信息交流，从自身实际情况出发，积极开展多元化服务。

四、加强队伍管理长效机制建设，强化队伍形象保安公司作为特殊性质的企业组织，队伍管理好与否关系重大。在工作中坚持经济效益和社会效益并重，业务建设和队伍管理两手抓、两手都要硬的方针。做到统筹兼顾，相互协调。树立“打铁还须自身硬”的观念，深入认识队伍管理建设的重要性和长期性，积极推进队伍管理长效机制建设，重点加强基层班组组织、日常管理制度的业务培训机制三方面建设，确保队伍稳定发展，打造**保安品牌形象。

1、公司管理层仍然采用绩效与工资补贴挂钩，实行多劳多得，并且作为年终评先评优的标准，充分调动管理人员的积极主动性，营造争先创优的浓厚氛围。

2、大力加强队伍仪容仪表整顿，从着装、站岗等方面入手，规范队员执勤作业。通过教育整改，促使队伍改进工作方式方法，提高文明执勤意识和责任意识，塑造保安工作新形象。

3、以提高保安队伍整体素质和树立良好形象为目标，以基本知识、基本技能和工作规范为内容，以建立完善队伍教育管理的制度体系为重点，不断提高队伍整体素质和服务水平，更好地协助公安机关维护社会治安安定稳定。

4、公司为端正队伍工作作风、提高保安服务水平，塑造保安文明敬业形象，组织队伍开展保安培训教育活动，重点解决队员服务意识差，社会责任感不强，文明执勤不到位等问题，通过层层动员、责任到人等系列措施，确保活动收到良好成效，达到提高队员综合素质，规范保安服务行为，提高服务

质量的目的。五、加强押运队伍建设,促进押运工作安全在押运分公司方面,随着金融体制的改革,押运工作的社会化,公司认识到市场的发展规律,将来解款员业务一定会走向社会化,押运分通过对金融市场的分析,对服务的延续性发展,如何使公司在经营上更上一台阶,这是押运部2012年在经营上的一大难题。

押运分公司通过观念的转变,对市场的分析,坚持以市场为导向,大力拓展社会化押运服务,把2012年定为“业务发展年”,把创造效益的任务摆在首要位置。按照“发展要有新思路、工作要有新举措、业务要有新突破”的总体要求,自加压力,通过各方的努力押运分公司将全市金融单位的解款员业务移交给公司,同时建设银行增加一部运钞车业务,使其押运真正社会化,为企业争取创造两个效益的双丰收打下坚实的基础。截止11月份押运分公司营业额:808万元,实现利润198万元。押运分公司通过业务的发展现有人员100多人。由于押运工作的特殊性,押运人员必须具备过硬的综合素质和服务水平,押运分公司坚持“从严治队”的方针,建立规范化的培训和轮训制度。

为加强枪支日常管理,分公司安排两名民警负责管理,同时公司要求督察组每月不少于三次的内部自查,对存在的问题如配件有受损的枪支坚定不使用,对违反枪支操作规程的队员坚定给予辞退。在车辆管理方面,制定了驾驶员安全防范教育学习计划、驾驶员大练兵活动的实施计划等方案。分公司对内部gps管理系统进行升级,使其管理更到位,以加强对车辆,驾驶员的管理,同时对《驾驶员和车辆管理制度》重新作了修订,补充了运钞车驾驶员行车规程,要求驾驶员要按章办事,对驾驶员违章、节油耗油、交通事故、车辆的维修等等作了详细的规定,驾驶员的违规与量化考评挂钩,驾驶安全与经济效益挂钩,极大地提高驾驶员行车的安全意识和节油的自觉性,为押运工作的安全创造一个良好的保障条件,全年无重大事故发生,轻微事故三起。

六、存在的问题今年来，公司的工作虽然取得一定的成绩，但仍存在着一些不足。

1、保安劳务服务还是无法完全占领整个市场。主要表现在：尚有很多的单位自立门户、自雇保安员的混散局面，整个保安市场的管理体系还不够完善，保安行业的经营管理需要进一步规范。

2、因人员紧缺，需求量大，新招保安员未能及时接受专业的技能培训，思想认识不足，队伍的培训力度不够，队员的素质参差不齐，年龄偏大，不能尽快适应工作。

4、保安队伍管理机制需要进一步探索健全，保安工作综合职能作用有待进一步发挥。

5、业务发展还不够平衡。目前人防、技防、物防等业务发展不平衡，相互之间的协调配合不够，没有发挥整体显著优势。

6、押运枪支、车辆、队伍管理有待于进一步提高。

1、2017年在保持现有业务的基础上，继续拓宽业务渠道。

2、队伍建设目标：加强安全管理，特别是枪支、人员、车辆和押运的安全，公司一切工作围绕安全开展。

3、进一步完善各项考评制度，以激发队员工作积极性，确保公司各项工作顺利开展。

4、坚持以人防服务为主，以人为本，探索建立队伍管理发展的长效机制，增强队员的综合素质，确保队伍的稳定性，为人防业务的发展，提供有力的后备支援。

5、细化保安工作软环境，健全保安工作保障措施，关心、帮助队员解决实际困难，增强队伍集体凝聚力，确保保安“四

防”工作顺利开展。

6、继续以热诚待人、优质服务的工作作风做好咨询服务。加强业务协调连接和信息交流，不断完善咨询服务体系，提高服务品质，增创咨询工作的社会效益和经济效益。

7、以安全信誉为保障，以安全押运、科技押运树品牌，进一步加强队伍管理和业务建设，做好“安全、准点、优质、高效”的服务宗旨。在原有业务的基础上，充分整合资源，加强市场信息调查，拓宽业务渠道，积极开展金库守护业务，构建**金融守押服务网络，实现规模效益。

8、坚持经济

效益和社会效益两手抓，两手都要硬的方针，加强保安队伍的培训力度，进一步提升保安工作职能，突出辅警作用，积极发挥自身职业优势，更好地配合公安机关打击违法犯罪活动，维护社区治安。

市保安服务公司工作总结一年来，在**市公安局党委的统一领导关心和支持下，保安公司在党的十七届六中全会和十八大精神鼓舞下，以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导遵守《内务条令》，紧紧围绕我局2017年公安工作的总体目标，按照抓好队伍建设和深入开展非法保安组织的清理整顿工作，立足保安工作的具体任务，用科学发展观统领各项工作。一是认真学习党的十七届六中全会、十八大精神和相关文件。

二是立足保安岗位，大力拓展人防、技防、物防、押运业务，积极推进保安多元化发展，取得经济效益、社会效益的显著增长。三是以“安全第一、严格管理、优质服务”为原则，围绕“枪支、车辆、人员安全”，以保“金融安全”的总体目标来展开各项工作，在各职能部门的密切配合和全体押运队员的共同努力下，顺利地完成年度工作计划。截止1月份共

有保安人员734名，服务单位210家；技防电脑联网报警网点400多个。出入境咨询、保安器材经营和旅游快证等多元化服务成效显著。公司营业额达到1860万元(不含押运分公司)，利润约380万元。

一、加强党建工作，认真学习党的十七届六中全会和十八大精神一年来，保安公司党支部坚持在局党委的统一领导下，深入学习贯彻党的十七届六中全会精神和十八大精神，以十八大和“三个代表”重要思想为指引，按照“强化党建工作，促进队伍建设和业务发展”的工作思路，不断加强党组织自身建设，增强工作机能，增进队伍与时俱进、开拓创新的工作作风。严守“五条禁令”，加强内务条令学习，确保支部各项工作走在前头，增创“五好”支部。

二、加强队伍管理建设，确保队伍质量1、加强队伍管理建设。公司以十七届六中全会和十八大精神为指导，以“抓队伍建设，促业务拓展，保押运安全”为目标，在队伍内部开展一次“保平安创满意促和谐”争创人民满意保安单位、保安员为主题，以整改违规违纪问题，规范队伍管理工作和保安服务行为为目的的教育整顿活动。加强保安员的招收录用和在岗培训，规范保安员的着装，做好国家保安资格证的换证工作。

2、完善规章制度。完善健全的制度是实行规范化管理的基本保证，是完成保安工作的基本前提。一年来，公司完善各项规章制度的同时，指导各部门紧密结合自身实际，制定并完善了一系列符合基层派驻点工作的配套制度，有了规章制度贵在坚持执行、不走过场，对于违规违纪者，坚决处罚，绝不手软，确保了公司、客户单位的规定严格执行不动摇。公司规章制度的完善，规范了管理人员和基层保安员的行为，使之有章可循，有规必遵，守制必严的良好行为规范。严明了纪律，保障了客户单位的安全维护了保安形象。

三、加强队伍教育管理监督，树立良好工作作风一年来，公司加强队伍教育管理监督，认真贯彻落实“五条禁令”

和“内务条令”，开展队伍排查整治活动，切实加强内部管理，端正队伍工作作风，对队员进行针对性思想教育、体能训练和业务技能培训，提高队伍的整体素质和保安服务水平，塑造保安文明敬业形象。同时紧密联系保安工作实际情况，扎实推进内部管理机制的改革步伐，巩固壮大保安、押运业务规模。紧扣市场形势的变化，通过加强与保安行业间的信息交流，从自身实际情况出发，积极开展多元化服务。

四、加强队伍管理长效机制建设，强化队伍形象保安公司作为特殊性质的企业组织，队伍管理好与否关系重大。在工作中坚持经济效益和社会效益并重，业务建设和队伍管理两手抓、两手都要硬的方针。做到统筹兼顾，相互协调。树立“打铁还须自身硬”的观念，深入认识队伍管理建设的重要性和长期性，积极推进队伍管理长效机制建设，重点加强基层班组组织、日常管理制度和业务培训机制三方面建设，确保队伍稳定发展，打造**保安品牌形象。

1、公司管理层仍然采用绩效与工资补贴挂钩，实行多劳多得，并且作为年终评先评优的标准，充分调动管理人员的积极主动性，营造争先创优的浓厚氛围。

2、大力加强队伍仪容仪表整顿，从着装、站岗等方面入手，规范队员执勤作业。通过教育整改，促使队伍改进工作方法，提高文明执勤意识和责任意识，塑造保安工作新形象。

3、以提高保安队伍整体素质和树立良好形象为目标，以基本知识、基本技能和工作规范为内容，以建立完善队伍教育管理的制度体系为重点，不断提高队伍整体素质和服务水平，更好地协助公安机关维护社会治安安定稳定。

4、公司为端正队伍工作作风、提高保安服务水平，塑造保安文明敬业形象，组织队伍开展保安培训教育活动，重点解决队员服务意识差，社会责任感不强，文明执勤不到位等问题，通过层层动员、责任到人等系列措施，确保活动收到良好成

效，达到提高队员综合素质，规范保安服务行为，提高服务质量的目的。五、加强押运队伍建设，促进押运工作安全在押运分公司方面，随着金融体制的改革，押运工作的社会化，公司认识到市场的发展规律，将来解款员业务一定会走向社会化，押运分通过对金融市场的分析，对服务的延续性发展，如何使公司在经营上更上一台阶，这是押运部2016年在经营上的一大难题。

押运分公司通过观念的转变，对市场的分析，坚持以市场为导向，大力拓展社会化押运服务，把2012年定为“业务发展年”，把创造效益的任务摆在首要位置。按照“发展要有新思路、工作要有新举措、业务要有新突破”的总体要求，自加压力，通过各方的努力押运分公司将全市金融单位的解款员业务移交给公司，同时建设银行增加一部运钞车业务，使其押运真正社会化，为企业争取创造两个效益的双丰收打下坚实的基础。截止11月份押运分公司营业额：808万元，实现利润198万元。押运分公司通过业务的发展现有人员100多人。

由于押运工作的特殊性，押运人员必须具备过硬的综合素质和服务水平，押运分公司坚持“从严治队”的方针，建立规范化的培训和轮训制度。为加强枪支日常管理，分公司安排两名民警负责管理，同时公司要求督察组每月不少于三次的内部自查，对存在的问题如配件有受损的枪支坚定不使用，对违反枪支操作规程的队员坚定给予辞退。在车辆管理方面，制定了驾驶员安全防范教育学习计划、驾驶员大练兵活动的实施计划等方案。分公司对内部gps管理系统进行升级，使其管理更到位，以加强对车辆，驾驶员的管理，同时对《驾驶员和车辆管理制度》重新作了修订，补充了运钞车驾驶员行车规程，要求驾驶员要按章办事，对驾驶员违章、节油耗油、交通事故、车辆的维修等等作了详细的规定，驾驶员的违规与量化考评挂钩，驾驶安全与经济效益挂钩，极大了提高驾驶员行车的安全意识和节油的自觉性，为押运工作的安全创造一个良好的保障条件，全年无重大事故发生，轻微事故三起。

六、存在的问题今年来，公司的工作虽然取得一定的成绩，但仍存在着一些不足。

1、保安劳务服务还是无法完全占领整个市场。主要表现在：尚有很多的单位自立门户、自雇保安员的混散局面，整个保安市场的管理体系还不够完善，保安行业的经营管理需要进一步规范。

2、因人员紧缺，需求量大，新招保安员未能及时接受专业的技能培训，思想认识不足，队伍的培训力度不够，队员的素质参差不齐，年龄偏大，不能尽快适应工作。

4、保安队伍管理机制需要进一步探索健全，保安工作综合职能作用有待进一步发挥。

5、业务发展还不够平衡。目前人防、技防、物防等业务发展不平衡，相互之间的协调配合不够，没有发挥整体显著优势。

6、押运枪支、车辆、队伍管理有待于进一步提高。

1、2013年在保持现有业务的基础上，继续拓宽业务渠道。

2、队伍建设目标：加强安全管理，特别是枪支、人员、车辆和押运的安全，公司一切工作围绕安全开展。

3、进一步完善各项考评制度，以激发队员工作积极性，确保公司各项工作顺利开展。

4、坚持以人防服务为主，以人为本，探索建立队伍管理发展的长效机制，增强队员的综合素质，确保队伍的稳定性，为人防业务的发展，提供有力的后备支援。

5、细化保安工作软环境，健全保安工作保障措施，关心、帮助队员解决实际困难，增强队伍集体凝聚力，确保保安“四

防”工作顺利开展。

6、继续以热诚待人、优质服务的工作作风做好咨询服务。加强业务协调连接和信息交流，不断完善咨询服务体系，提高服务品质，增创咨询工作的社会效益和经济效益。

7、以安全信誉为保障，以安全押运、科技押运树品牌，进一步加强队伍管理和业务建设，做好“安全、准点、优质、高效”的服务宗旨。在原有业务的基础上，充分整合资源，加强市场信息调查，拓宽业务渠道，积极开展金库守护业务，构建**金融守押服务网络，实现规模效益。

8、坚持经济

效益和社会效益两手抓，两手都要硬的方针，加强保安队伍的培训力度，进一步提升保安工作职能，突出辅警作用，积极发挥自身职业优势，更好地配合公安机关打击违法犯罪活动，维护社区治安。

保安公司月度工作总结汇报 公司月度工作总结篇四

x月份即将过去，在过去一个月了里，通过自己的努力，加上上级领导的正确引导，在销售的行业中，也获得了一点的收获。为了更好的从事接下来的一个月工作，下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

我是今年xx月1号来到××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××男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习××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××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××男装的技术问题掌握的过度薄弱(如：质地，如何清洗熨烫等)，不能十分清晰的向客户解释，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。

在下月工作计划中下面的几项工作作为主要的工作重点

- 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。

保安公司月度工作总结汇报 公司月度工作总结篇五

20xx年11月27日，我荣幸成为金融的一员，在财务部担任会计一职，到现在，我已经加入这个家庭整整一个月了。在这一个月的时间里，我对公司的架构、管理、运行模式及业务有了进一步的了解。

虽然我已经不是刚出社会的应届毕业生，尽管我已经有了近3年的会计工作经历，但是，面对这从未接触过的行业，心里总有点忐忑。在原工作单位，我主要从事代理记账及审计咨询工作，涉及的基本是制造业与商贸企业的税务账处理、税务筹划及企业与各政府部门之间的沟通等工作，而不涉及一个企业内部的日常财务工作，对企业的内账及其管理认知比较少，因此，面对新的行业，面对新的工作职能，尽管入职前有对相关行业的会计制度与政策进行咨询与了解，但心里总有不踏实，感觉无从下手，害怕会做不好工作。而当我加入，公司宽松融洽的工作氛围，让我放松了原来紧绷的情绪，很快适应了新的工作环境。

在这短短一个月的工作时间里，我感受良多。

首先，在人际交往方面。公司虽然人员不多，并且基本都是新入职，但是每个人都相处融洽，组成一个融洽、和谐的集体。

其次，工作方面，得到一定的锻炼与提升：

1. 得益于之前的工作，由于对excel工作表的常用函数运用尚算熟练，让我在计算公司产品收益及设计相关文件表格时能事半功倍。尽管刚开始时，由于不熟悉业务，在计算产品收

益时在数据组合上往往有些手忙脚乱，但最后总算能把握好规律，顺利完成该项工作，并且经过资料的搜集与测试，顺利把借款明细表按要求设计出来。

2. 由于我兼顾着公司日常费用支出与报销的工作，因此在费用单据规范化及报销管理上有了深一步了解。报销单据原则上只接受发票报销，在确实无法取得发票的情况下，允许收据报销，但必须说明情况。报销时必须经过领导审核通过，财务才给予报销。费用单据的规范化，及报销管理制度的订立，是加强公司的单据管理及成本费用控制的重要环节。

3. 由于公司是刚起步，办公系统及财务系统尚未配置到位，因此，查找筛选合适的办公系统及财务系统是我前期工作的一部分，而在对软件的初步了解及与软件供应商的洽谈过程中，更能发现自身谈判能力的不足，而每次洽谈过程中总助鲜明的立场及简洁有力的理据，伶俐的口才，都让我佩服不已。这是非常值得学习的对象！

4. 在这个月的中后期，公司业务开始初步发展，服务费收入及相应的业务支出交替发生，在每笔放款项目达成时，能对每笔放款项目的服务费及查勘费及时登记，并与跟进每个放款项目的客服专员顺利完成对接，做好业务的登记。

我的工作独立性尚且不够。在前一份工作中，我更多的是处于执行者的地位，是命令的接收者，只需要把负责的客户相应的财务数据及指标定期对上级领导反映，以便领导掌握代理客户的基本情况，并且根据领导的指示执行相应的操作，而不需要在管理层面上对每一项操作思考。因此工作依赖性较强。而在这新的岗位，在执行职责的同时，更多的需要对每一操作是否合理进行思考，真正参与到企业的基层管理中。因此，在工作中更需要较强的独立性。另外，在首次服务费收入进账时，由于跟领导、客服人员的沟通接洽不足，在中间的转账、登记及联系客户对接方面出现了小差错，万幸最后得以及时纠正了，而这也为以后的工作树立了前车之鉴。

虽然我加入只有短短的一个月，但我确实学到了很多，也体会了很多；尽管在这新的行业中，我的专业技能尚算生疏，但我一定会不断的学习，时刻关注最新的财会政策，努力提升我的专业技能，积累处理问题的经验，尽我的全力做好我的我的本职工作，体现自己的价值，和公司一起成长，与公司一起展望美好的未来！