

# 村每月工作总结(实用9篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 村每月工作总结篇一

回忆上个月的作业，我不断学习新的常识，严厉履行领导组织，活跃合作搭档开展作业，尽到了应尽的责任，顺畅完结了本职作业，现总结如下：

- 1、严厉依照财政准则要求，仔细履行现金管理和结算。及时回收各项收入，对每笔金钱都开出收据、发票，并及时将现金存入银行，从无坐支现金现象。每天做好日常现金记账及盘存作业，做到账实相符，避免现金盈亏。定时向管帐核对现金与账目，发现金额不符的状况，做到及时报告，及时处理。
- 2、根据管帐供给的根据，与银行相关部分联络，有条有理地完结职工工资和其他应发放经费的发放作业。
- 3、对财政手续，坚持严厉审理，凭据上有必要有经手人及相关领导签字才干给予付出，对不符规则的凭据绝不付款。外出告贷不管金额多少，都报领导签字同意并经过借支单告贷。
- 4、妥善保管支票及贵重物品，并仔细完结领导交给的其他作业任务。

自己作业中存在的问题主要是学习不行、经验不足。现在，我对出纳的理论根底、专业常识、作业方法等还不是非常通晓，需求进一步加强理论及事务常识学习，并尽力做到学以致用。一同，还要经过谦虚讨教领导和搭档，增强剖析问题、

解决问题的才干，进一步进步作业效率。出纳的作业需求仔细仔细，不能呈现一点点的过失，我会坚持以严厉的情绪对待作业，一丝不苟的履行准则，在自己的岗位上，更好的完结作业，奉献自己的'一份力气。

## 村每月工作总结篇二

xx月份就快结束，回首这个月的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，现就本月的重要工作状况总结如下：

（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，通过观察、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，不断进步，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）\*\*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）通过\*\*公司介绍，认识高\*\*\*\*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。

在这个月的工作中，完成了一些工作，取得了一些收获，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入群众，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）只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

（四）只有树立服务意识，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，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

（二）经过这样紧张有序的一个月，我感觉自己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责任心是如何重要。

（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，使自己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，我时刻要求自己从实际出发，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）回顾这个月的自己的工作状况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

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

要定期召开工作会议，兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

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。这个是以后需要时刻提醒自己的。

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进步。

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。

针对工作中存在的不足，为了做好下一月度的工作，突出做好以下几个方面：

- （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，提高工作效率；
- （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□xxx的明天更完美！

## 村每月工作总结篇三

这个月是我来到珠宝店工作的第三个月了，也就是试用期的最后一个月，这个月也要结束了，也就意味着我马上就要转正了，这个月是我至关重要的一个月，我个人对此非常的重视，所以我这个月的工作状态都是有所改观的，工作表现也是大家有目共睹，在这个月当中，我对我自己的表现打个分的话也是可以打到九分的，以下就是我对自己的这个月的工作总结：

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。

## 村每月工作总结篇四

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。

8月27日，公主岭服务区南站召开了月末工作总结小组会，会议由站长潘晓峰主持。潘站长根据公司对本站8月份的考核情

况，现将八月份工作总结报告如下：

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。

## 村每月工作总结篇五

xx月份就快结束，回首这个月的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，现就本月的重要工作状况总结如下：

(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，透过观察、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，不断进步，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)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)透过xx公司介绍，认识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，要进一步加强工作。

在这个月的工作中，完成了一些工作，取得了一些收获，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。



(二)只有主动融入群众，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)只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

(四)只有树立服务意识，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，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

(二)经过这样紧张有序的一个月，我感觉自己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，使自己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，我时刻要求自己从实际出发，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)回顾这个月的自己的工作状况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

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

兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

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己的。

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进步。

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。

针对工作中存在的不足，为了做好下一月度的工作，突出做好以下几个方面：

(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□xxx的明天更完美!

## 村每月工作总结篇六

由于天气比较冷,很多学生早上容易赖床,因此,在本月对他们仍然进行了纪律上的严格要求,组织学生又重新学习了班级一日常规,并且利用班会课时间对学生进行教育。最近学生请假的人比较多,给班级的值日工作带来一定的影响,经常早来帮助值日生打扫班级卫生,并且还主动帮助老师给成绩差的同学补习功课。

学校的安全教育工作是重中之重,我们的校领导特别重视安全工作。因此,本人在本月工作中特别重视了对学生的安全教育工作,为了使安全方面不出差错,本人经常利用班队课、晨会课等时间,给学生详细地讲述交通安全知识,防火、触电、防溺水、防冻等方面的知识。要求学生不到有危险的地方去玩。由我始终坚持晨检并做好记录工作,一有重大情况便及时向校领导反映。经过自己的努力,本班的安全工作效果明显。并利用语文课时间对学生进行安全教育,教育学生作好防范措施。

我从多年的工作经验证明,做好班级卫生工作是搞好班级各项工作的前提,如果班级卫生工作搞不好,不但影响学生学习的精神面貌,而且影响着学生的身体健康。如果学生的个人卫生搞不好,就会直接影响自己的审美观。

因此,本人在班级卫生方面下了狠心来抓,一是在个人卫生方面要求学生每天必须洗手洗脸,不留长发,衣服干净。在

教室卫生方面坚持做到每天两扫多捡的工作，并要求学生做好保持工作。严禁乱丢垃圾，并养成随时随地随手捡起垃圾的习惯。

家庭教育和学校教育是密不可分的，尤其是班主任工作，更加需要家长的理解和支持。期中总结交流的时候，我把家长的电话号码又重新登记了一遍，以防家长更换号码造成沟通困难，影响日常工作的处理。

1、本人尽量下了很大的决心，也花费了许多精力，但后进生的进步仍不突出。

2、部分学生不能坚持做到老师要求，作业不能按时完成，家长对学生的关注度不够。

不过，我相信：只要我们心中是真诚地为孩子，为孩子的健康成长而付出，端正自己的工作态度，在以后的班主任工作中，我将会尽自己更大的所能，做好班主任工作，让“爱”的天空更蓝。

## 村每月工作总结篇七

一个月时间就这样很快的结束了，回顾自己这月以来的工作，可以说是有很多的地方值得去回忆。作为一名行政助理，我要做的'工作有很多，不过我始终觉得说起来也挺小事情的，这些小事都在我不断的工作中逐渐的去解决，自己的工作能力和也得到了很大的提高。社会就是这样，有很多锻炼人的地方，我相信自己可以做好，不过这些都是需要自己一直不断的努力下去，我相信自己会做好的。在领导的关心支持和同事们热情帮助下，不断加强自身建设，努力提高自身修养，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。总结起来，主要有以下六个方面：

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。

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，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显著提高。

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，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。

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”，可是还没落实好，有些部门做了，可是也没按要求做，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。从这里面可以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能力。

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，这种表现就像潘总说的一句话是缺乏运筹帷幄的处事能力，急了就乱了。不过她说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。

## 村每月工作总结篇八

在本月初我从天津出发，辗转北京，踏上了前往贵阳的火车。经过一天的颠簸，我于次日晚八点半到达贵阳，此时天空中正在飘着微雨，可以说，我是踏着薄暮，乘着微雨进入了贵州尧柏项目部。

到项目部的第二天，我见到了我的指导老师王凤锁先生，在与王老师的交谈中，我了解到尧柏项目正值钢结构安装高峰，公司安排我们结构设计人员驻场实习恰逢其会，对于我们了解钢结构的实际施工有很大帮助，在此基础上，可以提高我们结构设计工作理论联系实际的能力。

在此后的几天中，王老师给我安排了具体的实习工作。

首先，王老师从总图出发，为我讲解了现场的工艺流程，并在此基础上详细讲解了现场个子项中的钢结构部分的施工进度和施工难点，使我对现场钢结构施工有了整体的认识。此后，我用了一个星期的时间对现场各子项的施工图有了大致

的了解，并通过多次的现场实际观察，对整个项目的工艺流程以及结构设计有了更加全面的认识，虽在各子项的设计细节上还可能存在一定不足，但也初步实现了认识水泥厂的目标。

其次，王老师给我安排了水泥粉磨、辅助原料堆棚、水泥散装及包装、斜拉链和原煤堆棚的c型钢放样与核对工作。在c型钢的具体放样工作中，通过观察各子项的图纸，现了结构设计图纸的不足之处，使我明白理论设计与现场实际的区别，此部分工作对我以后的结构设计将大有裨益。

最后，王老师为我安排了钢结构工程量统计的部分工作，其中主要是水泥制成部分个子项中钢结构工程量统计。通过对其工程量的具体计算，发现实际工程用量与原有的计算结果存在较大偏差，通过对钢结构用量的核实，实际确定了现场水泥制成部分的部分钢结构用量，使得理论计算结果与现场实际用量相统一。

此外，在为期22天的实习工作中，通过多次到现场的实际观察，对钢结构设计中的连接有了更加深刻的认识，具体包括钢结构焊接和螺栓连接两部分。

总体而言，通过本月的现场实习，对水泥厂的工艺流程有了更加全面的认识，并对全厂的结构设计和施工有了整体了解，主要包括钢结构之间的连接和钢结构与混凝土结构之间的连接。其中，钢结构之间的连接除采用焊接连接、螺栓连接的方式外，部分节点采用了焊接连接和螺栓连接相结合的连接方式；而钢结构与混凝土之间的连接主要采用了锚栓连接（用于基础混凝土柱和上部钢结构柱之间）和预埋件连接（主要用于钢梯与混凝土墙之间的连接和上部钢结构与混凝土楼板的连接），此外，还存在部分膨胀螺栓连接。在此基础上，通过对子项的具体结构放样，了解了结构设计中容易出现的问题，为在以后的结构设计中实现理论联系实际打下了坚实的基础。最后，在对现场实际钢结构用量的计算工作中，了解了现场钢结构用量的计算方法，和结构用量在实际

施工中的指导意义。通过为期22天的实习工作，是我在结构设计和水泥工艺两部分的认识上有了较大的进步，希望在以后的更多工作中实现更大的进步。

## 村每月工作总结篇九

XXXX年XX月以来，经历一个月现场实际工作。现从两方面进行总结，其一个人，其二公司。

第一：提高自身素质，履行自己的工作职责。

为了适应当前工作的需要，就应时刻把学习放在第一位，提高自身管理类专项素质，并逐步涉猎电玩方面的知识。能够快速融入公司团队，了解并提高新的业务素养；学习公司的规章制度，掌握宣威大众娱乐倾向的最新动态以及公司相关资料；用心参加公司召开的大小会议并主动激发员工的主观能动性。视员工为姐妹，关心她们日常生活中的问题，经常沟通交心，为她们营造一个舒适温馨的工作环境。再者，要提高她们的工作效率，首先要提高我自己的综合素质。

第二：坚决执行领导交办的任务

精益求精工作思路，按照领导的要求，合理分配员工工作日程。耐心客观地对员工实施引导监督作用。

第三：把管理落到实处。

及时处理员工与顾客之间的关系，维护好公司的忠诚顾客，及时解决危机顾客问题。关注员工心理动态，平时用心鼓励他们、信任她们、让她们放手去干，目的是发挥各职能部门的主观能动性，做到各司其责，处理问题的失误更少。而我，严格要求自己，做到以身作则，起到了良好的带头模范作用。

第四：工作中优点和不足之处。



在一个月实际工作中，我能熟悉公司业务的基本流程和管理框架，对于明确的工作任务能够用心响应，高效率地完成。但也存在不足之处：做事主动性不够，因为在工作完成之余过于放松。另外，缺乏对管理类理论与业务知识的深入了解，在今后的工作中，我会更加用心努力提高自己，不断总结经验教训，在工作中如有不对的地方，还需领导批评指正。个性指出，此刻我们在做“美味大餐”和“捕鱼达人”两种机器的活动，每一天人流集中，在接下来的工作中，我会更加人性化安排她们的上班方式，有机协调，合理分配任务。

无极是一家领先同类电玩行业的系统化的公司。但公司要快速发展以致在行业中处于领先地位，还需要在很多方面需要完善。

### 第一：严格的制度化管埋

一个公司如果没有一套严格的管理制度，整个公司就像一盘散沙，没有约束，没有凝聚力，何谈提高效益？制度好定执行难，公司每制定一项制度，先试行，一段时间后正式执行。执行管理制度的时候，无论是谁，制度面前人人平等。

### 第二：内部管理方面。

我们需要建立核心的企业文化，文化是价值的基础，有了共同的精神支柱，整个团队目标一致、步调一致，企业就具有了持续发展的动力。我推荐经常举办内部的小型培训班，努力提高员工的职业素养。

### 第三：在员工内部营造良性竞争的氛围

根据这几个月的经验来看，职责细化到个人，能避免偷懒懈怠现象的发生。公司经理营造良性竞争的另外一个关键是和员工之间建立信任、及时沟通的氛围，公司经理要有“员工、顾客无小事”，事事有人管，人人都管事，及时帮忙他们解

决困难和问题。

综上所述，是我一月以来学习、工作得来的感悟和体会的总结，望各位领导批评指正，在今后的工作中挖掘更大的潜能，加快成才成型的步伐，为公司创造价值。