

2023年人力资源规划计划(通用8篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、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？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

个人月度工作总结篇一

自从我20_年加入_公司以来也有一年的时间了。在这一年的工作中，我不断的挑战自我，对工作兢兢业业，严格遵守商场的规章制度，在实践中磨练了工作能力，使我的业务水平有了较大的提高。我深知工作中的进步与大家的帮助是分布开的，而且得到了商场领导的高度认可，在20_年的x月让我担任柜长一职，这是对我工作的肯定。回首自己一年爱经历的风雨路程，我做出如下工作总结：

一、品德素质修养及职业道德

通过报纸，书籍，杂志的不断学习使自己爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心，工作态度端正，认真负责，加强专业知识的学习，使自己不断的充电，这是销售_信心的源泉。

二、工作质量成绩，效益和贡献

保质保量的完成工作，工作效率高，同时在工作中学习了很多东西，也锻炼了自己，经过不懈的努力，是自己的工作业绩有了长足的提高。

三、工作中的经验

销售是一门艺术，作为珠宝销售员，要讲求语言的技巧，让顾客买到满意的珠宝应该时刻考虑的几个方面：

1. 询问，微笑服务是关键，人为的制造一个轻松愉快的购物环境。
2. 充分展示珠宝饰品，由于多数顾客对珠宝知识缺乏了解，因此对珠宝首饰的展示十分重要，顾客对珠宝首饰的了解越多购买后的满足感越强烈，常言道：“满意”是顾客的广告。
3. 促进成交，由于珠宝首饰价值相对较高，因此，顾客在最后成交前压力重重，所以要营业员采取分心的方法减轻顾客的压力。
4. 熟悉珠宝的佩戴，保养，使用，产地，质量。
5. 售后服务，当顾客购买后营业员的工作并没有结束，应该详细介绍佩戴与保养知识，最后说一些祝福的话是顾客的心情愉悦。增进与顾客的感情，期待二次消费的发生。
6. 抓住每一次销售的机会，以的精神状态等待顾客的到来，注重自己的外表，衣着要干净得体，每天坚持化妆。

四、工作中的不足和努力方向

总结一年来的工作，尽管有不小的进步，但还是有很多改进与不足的地方。比如，对珠宝首饰的了解还不够，还要加强学习，自己的销售技巧还应该提高，也需要学习这方面的知识，借鉴他人成功的经验很重要。有时候销售不好思想就消极，这是要不得地，消极思想是销售的敌人。对销售失败后的总结不够，每一次销售失败都有它的原因，比如对顾客推荐的珠宝是否符合顾客的需要，对顾客的态度是否生硬造成顾客的不满意。对顾客是否充分的展示了珠宝首饰?等等这些都需要想一想。

作为一个柜长，就像一个带兵打仗的班长，冲在第一线影响，感染成员很重要，作为柜长首先要起到表率，模范带头作用，

一个柜台就是一个集体，充分的团结才能释放能量。互相学习，互相进步。

销售个人月度总结范文

个人月度工作总结篇二

财务部要提高财务分析水平，使得财务分析更加实用。那你知道财务部月度总结是怎么写的吗?下面小编就和大家分享财务部月度个人总结，来欣赏一下吧。

一、工作完成状况

1. 做好财务基础管理，及时完成各项日常工作

每日按时完成银行明细表、每日资金计划表、银行余额表、付款申请呈审单的编制及报送工作，及时完成各项原始凭证的审核、资金支付、费用报销、发票开具、记账凭证编制等日常工作。

2. 顺利完成企业各项财务报表编制及财务分析编写工作

3. 阶段性完成20xx年度各项税费的缴纳核实、纳税评估工作

在公司李总、庄总的主持下，配合税务部门完成了上年度各项税费的缴纳核实及纳税评估工作，并对评估报告中提出的我公司少缴纳的个人所得税条款进行了一一说明，和税务部门进行了深入沟通。为我公司税务风险的控制打下良好基础。

4. 完成部分往来账款清理工作

对以前年度的往来账进行了核查，对部分超过两年无业务往来且金额较小的往来账进行了核销，对部分往来科目进行优

化，减少了双边挂账，将时间较长的呆账、死账进行了处理。

5. 进一步加强财务人员管理工作，对部分岗位及工作进行了调整优化

在综合思考各财务人员的职业素质、工作潜力等方面，对部分岗位及工作进行了调整，以进一步加强企业财务核算水平、确保各岗位人员能人尽其用、发挥最大优势，将企业财务管理水平进一步提升。

二、存在问题

1. 会计核算基础数据准确性有待提高

会计核算要求及时、统一、准确，以能反映企业的真实运营状况，由于各财务人员并不直接参与到企业的采购、生产、销售中去，造成与各部门的衔接不到位，信息反馈不及时，会计核算基础数据准确性不高。

2. 财务管理制度不健全，缺乏相应的财务工作指导流程

由于财务管理统一由大银海管控，造成本企业对自身的财务管理制度、流程的建立、执行等用心性不高，各项财务管理活动基本沿用集团的财务管理制度，未对部分管理制度结合本企业实际状况进行优化，缺少相应的制度执行流程，对企业及部门的工作指导不到位。

3. 财务人员专业素质有待进一步提高，对企业的生产工艺流程了解不够

各财务人员基本具备会计工作技能，但缺少进一步深入发现问题、分析问题、解决问题的工作主动性及潜力，大部分财务人员对财务管理的理解还停留在基本的账务处理、报表填报等层面上。因部分财务人员无生产型企业的工作经验，对

企业的生产工艺流程了解不够。

4. 财务分析不到位

大部分财务分析都只对财务报表进行流水式的说明，未对存在的相关问题进行深入的分析，缺乏对企业的经营管理实质性的帮忙。

5. 对于闲置资产、报废资产的管理与处置工作不到位

未设置专门的台账对企业的闲置资产进行管理，对闲置资产对企业的利润影响分析不到位，造成企业的相关分析数据失真。

三、下一步工作计划

1. 加强会计基础工作

及时与各业务部门沟通，加强对各项基础数据的审核工作，确保收集数据的准确性，及时对相关业务进行账务处理，做到账实相符。

2. 完善财务管理制度，优化各项财务工作流程

结合企业实际状况，对集团的相关财务管理制度进行完善，优化各项财务工作流程，出具相应的工作流程图，以更好的服务于企业。

3. 加强对财务人员的培训及考核工作

组织财务人员到生产车间进行学习交流，进一步了解企业的生产工艺流程，委派部分财务人员参加集团公司举办的会计培训班及沟通交流会，加强与集团公司的沟通交流，提升自身的财务专业水平。

4. 加强财务分析工作

提高财务分析水平，使得财务分析更加实用，注重结合企业生产经营本质性来进行分析，重点关注企业管理层对财务分析数据的要求，力求财务分析全面深入，能为管理层带给高质量的决策依据。

5. 加强对闲置资产、报废资产的管理处置

设置专门的台账对企业闲置资产进行管理，做好闲置资产对企业利润影响的分析。

一年来，本人在公司领导的正确指导和在公司各部门的大力配合下，认真履行财务工作“参与、监督、服务”职能，以实现公司经营目标为核心，加强会计基础工作，较好地完成了各项工作任务。现将20xx年财务工作开展情况汇报如下：

一、尽职尽责，账务处理工作清楚准确

财务报帐、记帐工作是外贸公司最平常最繁重的工作，一年来我不断学习，注重锻炼，账务处理水平稳步提高，为财务处理与分析打下了坚实基础。工作中本着“认真、仔细、严谨”的工作作风审核任何一项交易发生的原始凭证，并严格按照规定编制记账凭证，及时结算记账，现金日记帐、银行存款日记帐和各种明细账账目清楚准确，按时进行帐务核对，做到账实相符、帐证相符、帐帐相符，从而为公司各项内外经济活动提供了应有的支持。一年来各项账务处理及资金收付安全、准确、及时，没有出现任何差错。

二、高标准严要求，报表工作到位

报表质量的高低直接反映公司经营决策效率和管理水平。一年来强化素质，严要求，充分发挥统计职能，做到数字准确、内容完整、报送及时。工作中按报表要求建立统计账目，以

便于分项目统计，按照规定编造全年、每季、每月的各种报表统计资料，准时向主管部门及公司领导报送财务报表，及时向相关单位、公司领导提供相关信息、资料，以便正确决策。

三、维护公司信用，银行付款工作及时处理

银行付款及时准确关系到企业信用，全年来我把此项工作当成一项重要工作来落实。工作中认真核算银行付款业务，及时准确完成银行付款及相关帐务处理，即使工作再忙，也把到期客户付款首先完成作为第一要务。一年来没有发生滞后付款，维护了公司的信誉，为公司的持续发展做出了贡献。

四、围绕公司效益，外币业务工作有所创新

新形势下，外贸公司效益空间日益缩小，这就给财务人员外币业务处理工作提出了更高要求。全年来我在熟悉全套财务处理流程、熟练掌握合理避税、纳税筹划技巧基础上，多谋善断。在结汇工作中，加强与银行的联系沟通，合理确定汇率，尽量避免出口贸易结算的汇率损失，加速资金周转；勤学苦练，进一步掌握了外汇核销流程，做到及时收单与退单，及时办理外汇核销手续；在退税单证收集齐全后，准确核算出口退税，及时申报办理退税手续，保证应退税款按时到帐；在取得出口货物增值税专用发票后，按照规定时间及时到国税部门办税厅对增值税专用发票进行认证，并做到当月认证当月抵扣，一年来没有发生延期。

一年来，我以积极向上的工作态度，立足本职工作，发挥了承上启下的桥梁、纽带作用，但也存在一些问题和不足，主要是责任心有待进一步加强不强，专业业务知识和能力尚待提高，对公司的经营活动参与力度不够等等。今后，我要发扬优点，改正缺点，与时俱进，不断学习，提升素质，注重抓好会计基础工作，做好财务管理，为企业效益的不断提升保驾护航。

怎么来形容总账这个岗位呢，一个字就是“杂”，每天就是重复地审核、录入采购、销售、报销等等一系列的单据，从日常的收款、付款、费用报销、采购入库、销售出库到与供应商的对账这条轴线贯穿全月，从采购、到福莱、办事处、砂威还有福莱奕等等，月底还有各种费用要摊销、折旧、工资要分车间进行分配计提，最终为月底的关账打好基础。

这些事情难么？其实不然，我们每天都在机械性地重复着做同样的事情，我们为什么要这样做，要怎么做，这样做了效果会如何、这些问题极少会引发我们的深入思考，书本上的条条框框的理论和实际生活中的应用是有些差异的，灵活性的去看待一个问题、转换四维，可以大大地提高工作质量。譬如前段时间，月底计提折旧的时候，将贷方的累计折旧入串成固定资产，如果对于数字有较高的敏感性，通过余额表就可以很容易的发现这一错误，固定资产怎么会减少呢，一般不都是通过固定资产清理的时候才会有所减少么？累计折旧的本月发生额与折旧表计提的总额有对的上去么？当月的折旧额对比上月的折旧额突然下降那么多，深入思考这些都可以看出这一问题的所在。

性格使然的缘故，总觉得多一事不如少一事，遇到问题总是很自我的自以为是，缺乏积极主动的求知*，这在工作中是很可怕的障碍物，在这一点上余巧还是值得我们学习的，做事谨慎细致，对问题能剖析的较为彻底。

对总账这个岗位，虽然已接手一年了，但还是初出茅庐、知之甚少，需要探究的东西还有很多，在努力的过程中可能会跌倒，这也无关紧要，微微一笑、昂首挺胸的站起来继续奔走，依然可以交出一份精彩的人生画卷。

个人月度工作总结篇三

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们的热情帮助下，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，主要有以下几个方面：

一、严以律己，树立良好形象。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。

二、积极工作，完成各项任务。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。

三、加强注重细节工作态度，加强语言功底，消除紧张心理。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。

四、个人方面的事情。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。

下一步，我将重点搞好以下几方面工作：

- 1、强化服务意识，增强责任感、压力感，提高工作效率和服务质量。
- 2、抽出时间，深入调查研究，努力掌握第一手资料，为更好地为领导服务打下坚实基础。
- 3、进一步加强业务学习。坚持谦虚谨慎，不骄不躁的工作作风，发扬团结他人、谦虚学习的精神，虚心向领导学习，向办公室同事学习，不断提高自身素养。

在未来的时间里，我一定再接再厉，甘为人梯，做好后勤工作，让领导和其它员工踏踏实实安心心的奋斗在自己的岗位上。现在我的工作对我来说，我自己感到还是十分的满意的，所以我会继续在我的工作上努力下去，我坚信自己可以做好。当然很多的现实情况下，我有很多的事情要做。不过忙碌的生活也是很正常的，我坚信在以后的道路上，我会走的更好！

这就是我本月的大体工作总结，希望各位领导与同事提出宝贵意见，我会在以后的工作中积极改正，争取做的更好，不辜负大家对我的期望，谢谢大家！

个人月度工作总结篇四

从8月初定下8月目标以来，本人的营销工作取得了一定的成绩，基本上完成了当时自己设定的目标，但也存在不少的问题，为了能更好开展工作，能让自己在未来的工作中做出更好的成绩，特对7月的工作进行一个阶段性的总结。

一、工作效率：

虽然上个月的基本目标已经完成，但是经过客观分析不难发现：8月的工作效率极其低下。很多时候一天8个小时的工作时间内做到的有效工作非常少。经常性的将有效工作时间内的的工作拖到8个工作小时以外的时间去做，造成时间成本的极大浪费和人员的极度疲劳。从这方面来看，在以后的工作中，合理分配有效时间就显得尤为重要，在以后的工作中，要努力去协调有效时间，争取在工作上能够更高效。

二、新客户的开发：

作为一家销售型公司的员工，如果在整整一个月的时间内，都没能开发到一个新的客户，这个问题是非常严肃的。之前的三个月，因为有去年的客户资源的沉淀，所以会有部分的老客户合作，但是当老客户都合作以后呢？或者现有资源都用完以后呢？面对这样一个尴尬的境况，值得我去认真思考。而且目前我已经隐隐感觉到了手中可用资源的有限性了。所以在未来的工作中需要合理分配时间，将新客户的开拓作为重点来抓。

三、后端沉淀：

一名优秀的销售人员就是优秀业绩的持续性。如果说一个月能做公司第一，下个月做公司倒数第一。这样的销售人员绝对不能是一名合格的销售人员。所以为了保证自己能成为一名合格的销售人员，就必须保持销售业绩的优秀持续性。在

这个问题上目前困扰比较大，看看自己的业绩，高低起伏非常不平衡。所以在以后的工作中，要努力去做，争取能保持一个业绩的持续性优秀。而在猎头行业，如果想保持每个月都能有稳定的销售额，那后端必须有充足的后劲给予支持。简单的说，就是后端需要有一个稳定的沉淀(保证每个月都能有2-3名人才到位)。只有这样，才能成长为一名优秀的销售人员。在这个方面的能力在我身上显的非常奇缺。在以后的工作中必须在这个问题上做更多的努力。

目前经过分析整理，发现自己在8月工作中严重不足的问题有综上所述的三点。在未来的工作中必须加倍努力，认真克服。虽然问题很严重，但是我坚信，只要用心去做，努力去完善，在以后的工作中一定能做出更大的成绩!

一、主要工作内容

- 1、熟悉公司各项目资料文件；
- 2、公司相关资料和信息的收集、整理、学习；
- 3、与曾总、葛总赴山东威海项目考察；
- 4、按照三、四、五星际标准制定项目预算(山东)；
- 5、制定客房内物品配置标准；
- 6、制定项目工作进度表(威海洲际)。

二、主要工作业绩

- 1、完成山东威海项目的具体数据信息制定成表；
- 2、完成一房一厅、二房一厅、三房一厅的三、四、五星际标准配置成本预算；

- 3、完成客房内物品配置标准；
- 4、完成威海洲际项目工作进度表。

三、工作中存在的不足

- 1、没有详细的工作计划和目标，工作效率有待提高；
- 2、与同事、领导的交流与沟通做的不够多。

四、改进措施

- 1、从本月起制定工作计划，严格按照工作计划执行，提高工作效率；
- 2、加强与同事之间的沟通与交流、相互学习，弥补自己的不足，同时与领导多沟通，多提一些好的意见和建议。

五、意见或建议

- 2、因现在活动较多，公司应制定标准会议、活动流程，市场可根据需要做适当调整，保证公司和市场宣传内容一致性。

时间过得真快，转眼来到公司已经近一个月了。我的工作岗位是电子商务运营专员。试用期间我学到了很多东西，积极协助配合部门其他同事完成日常的工作。

在各位领导和同事的帮助下，我不断地学习和提升自己的工作能力，本着对工作认真负责精益求精的态度，认真地完成了自己所承担的各项任务，工作能力得到了提升，为今后更好的工作打下了基础，以下是对我个人工作的总结。

- 1、了解公司概况。

从8月6日开始进入公司上班，因为我是刚参加社会工作不久

来到公司上班的，所以在来到公司的第一步就是在部门同事的指导下了解公司概况，完成公司下发的学习任务，掌握办公所需的应知应会。通过学习系统里面的学习任务，对公司的发展及规划有了更加深入的了解。

2、深刻认识电商运营。

第一次接触这个工作，公司所有的一切对于我来说，既新鲜也处处存在挑战。期间，工作体验并不轻松，前期感到手足无措，电商运营工作岗位上有些任务在实行的时候总会遇到一些问题，在工作过程也是边学习边实践，所以使得有些工作实行下来时间比较长、进度比较慢，这是我在工作中的主要不足之处，我会通过不断地请教和学习，尽快完成任务。

3、统计数据。

统计每日线上销售数据，及时了解全区各分公司的销售进度，了解各公司、各品牌销售上升或下降的原因。

4、同事相处。

同事关系相处的非常融洽，但是在工作中因为个人或是环境氛围的原因，除了主要工作的安排外与领导沟通的时间比较少，有时候工作实行也会受到影响，以后我会注意这方面的问题，增加相互的沟通。

从入职第一天起到公司已经有一个月的时间了，对于现在的岗位处境还是比较满意。刚进入公司的之前对电子商务了解比较少，所以来这里之后是在不断地充实自己的知识。

这一个月来对于运营水平有了一定的提高，能力得到进一步的提升。经过一个月自身的努力和同事们的帮助，我对工作有了较好的处理能力，熟悉各项工作的操作流程，希望能早日得到公司的认可。同时更加清楚自己工作的定位，公司环

境和工作岗位适合我的职业规划方向。

看到公司迅速发展，我深感自豪，也更加迫切地希望以一名正式员工的身份在这里工作，为公司创造价值，同公司一起展望美好的未来，为实现苏宁梦献上自己的一份绵薄之力。

回顾这个月的工作，对照德能勤绩四项标准，能尽心尽力做好各项工作，较好地履行了自己的职责。现将月工作总结如下：

一、主要工作情况

1、重视理论学习，坚定政治信念，明确服务宗旨。积极参加局机关组织的政治活动，能针对办公室工作特点，挤出时间学习有关文件、报告和辅导材料，执政之基，力量之源，是推进建设中国特色社会主义的根本保证，通过深刻领会其精神实质，用以指导自己的工作。时刻牢记全心全意为人民服务的宗旨，公道正派，坚持原则，忠实地做好本职工作。

2、加强业务学习，提高工作能力，努力开展实施工作计划，做好本职工作。

重视学习业务知识，积极利用参加培训班等机会聆听专家的指导，向专家请教学习，提高自己的业务能力。紧紧围绕本职工作的重点，积极学习有关经济、政治、科技、法律等最新知识，努力做到融汇贯通，联系实际。在实际工作中，把政治理论知识、业务知识和其它新鲜知识结合起来，开阔视野，拓宽思路，丰富自己，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求。

3、勤奋干事，积极进取。

认真做好本职工作和日常事务性工作，做到腿勤、口勤，使票据及时报销，账目清楚，协助领导建立健全各项制度，保

持良好的工作秩序和工作环境，使各项管理日趋正规化、规范化。完成办公日常用品购置、来人接待、上下沟通、内外联系、资料报刊订阅等大量的日常事务，各类事项安排合理有序，为办公室工作的正常开展提供了有效保证。

4、成绩斐然，争取长足进步。

几年来，坚持工作踏实，任劳任怨，务实高效，不断自我激励，自我鞭策，时时处处严格要求自己，自觉维护办公室形象，高效、圆满、妥善地做好本职工作，没有出现任何纰漏，取得了一定成绩。

二、 存在不足

一是政治理论学习虽有一定的进步，但还没有深度和广度。二是事务性工作纷繁复杂，减少了调研机会，从而无法进一步提高自己的工作能力。三是工作中不够大胆，总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

三、 今后努力方向

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下本职工作的需要，扬长避短，发奋工作。

严格来说，对于自己都是为追求进步和提升来说，回首一望，本人发现渡过了一个平淡的6月，本月工作虽然没有轰轰烈烈的业绩，但也算是经历一段不平凡的考验和磨练。在部门领导的正确领导下，我的工作围绕人事管理、奖罚行为的监督与执行、人员招聘与职位培训、员工思想动态以及对生产部管理人员评价调查、协助行政部韦主任做好办公室日常工作并组织员工文化生活活动、宿舍管理等方面重点展开工作。工作中已尽到了应尽的责任，为了总结经验，继续发扬好的一面同时也克服本月里犯的几个错误和不足，现将本月的工

作简单的分析与总结：

一、人事管理

2. 健全了人事各项规章制度性文件，按公司规章制度严格执行处罚一切违纪行为，并监督各部门或所有人是否遵守公司制度的各项规章制度。
3. 与各部门领导沟通，让各部门配合把各工段的考勤及时准确反馈到人事，确保人事查实与各工段上报的考勤核对无误。
4. 配合财务部门把离职人员的离职手续、考勤和奖罚信息办理上交。
5. 其它犯错问题与存在不足方面主要是未能完全领会到领导的准确意思或受其它的因素导致自己判断力下降造成小错误不该犯错的都做错了。

二、培训计划与实施方面

1. 本月里能按个人计划对基层管理人员进行电脑操作技能培训。同时在本月里也未列各部门的培训需求计划。
2. 后期工作制订培训计划并加强各部门的培训力度，同时也加强自己在培训方面的知识度与胆量。

三、沟通

1. 积极响应部门领导要求，深入开展了解员工思想动态工作和员工对管理层人员的评价。每天到车间巡查一遍，让一线员工意识到服务岗位型管理人员工作地点不单单呆在办公室。
2. 经常性的与员工细心交流与关心他们的工作与生活，让员工感觉到有领导在关注与关心他们，他们也愿意把想法和意见提出来，调查人员根据问题能现场答复与解说都尽力解决。

调查人员事后及时总结汇总到部门领导和相关领导，有利于公司管理和方式上不断更加符合公司实际和人员绩效考核，通过这种方式让公司了解员工的思想动态，解决部分员工在工作中与生活中的思想问题，这样他们对公司发展有信心，通过沟通，保证他们在公司能安心认真负责在公司做好本职工作。

3. 建议方面，部份员工提出的问题或意见，办公室人员收集信息并汇报相关领导后，问题点一直没得到领导答复或解决方法，导致办公室人员下次再去了解与员工沟通谈心时，员工会再次提出问题的落实结果，这样大大降低了行政部人员的服务满意度及诚信度，望领导留意。

四、行政工作方面

1. 协助相关部门日常的表格制作、打印、复印工作；
2. 做好办公用品的采购，严格审查各部门的办公用品使用状况，并做好物品领用发放登记，以节约降低控制成本，合理地采购和发放办公用品。
3. 在日常工作中，及时和各个部门、工段密切沟通、联系，适时对各部门的工作提出些指导性的意见。
4. 协助后勤主管管理好宿舍(卫生、人员入住、搬离、节约用电)。
7. 个人意识到行政部门是一个重要性的服务部门，因此作为一名行政人员首先充分认识到自己既是一个管理者，更是一个执行者，首先以身作则，要更好的服务于其它部门，遵守公司一切规章制度，不管什么事能够主动承担工作，做到任劳任怨，充分发挥我们的主动性及积极性和热情度，一个结果就是大家满意。不过很遗憾的是自己在这方面还要不断的提升与改进。

五、下一步的工作计划

1. 在人力资源管理方面加强提高全面的知识化不断提升个人能力，从以前人事管理提升到目前公司的人力资源管理的角度。
2. 办公室行政工作也从以前简单的行政管理往服务型和协助各部门管理角度进化。
3. 不断提升自身能力不足之处，尽量往管理层方向的角度去看问题和处理问题。

个人月度工作总结篇五

一个月说长不长说短也不短，但其实你只要认真工作就会有很大的收获。下面是小编搜集整理的个人月度工作总结，欢迎阅读。更多资讯请继续关注栏目！

在过去的一个月中，在分厂领导车间领导的帮助带领下，经过了工人同事的共同奋斗，和经过了自己的积极努力，做了以下工作。

(一)本月设备管理维修工作本着集团公司“降成本，增效益”为原则，积极响应分厂及设备科降成本号召根据设备科提供的一文隔热水套基础图纸结合现场实际情况测量绘制一文隔热水套 cad电子图纸及相关零件图提供给设备科大修厂制作节省备件外购资金。利用检修空闲时间对损坏下线的备件进行分解修理，尽量降低备件费用，本月备件费用 353000 元，板框元□750m³叶轮一个153000元。材料费用99305 元，节约20695元。同时利用本月最后一个星期时间寻找个班组设备维修管理及设备日常点检维护中的表面及潜在问题和不足，并提出解决整改意见，为满负荷生产做准备。

(二) 虽然自己在车间设备管理维修中不断的努力，但是设备事故仍不断发生，说明自身对本车间设备了解还不够深刻，设备管理仍有很大漏洞，急需修正设备管理维修的正确方向。同时向车间申请有选择的去转炉泵房班组重新学习两个星期。通过两个星期的学习与班长工人一起处理设备故障，安装设备，维护保养设备。不仅记录净水，浊水，氧枪水泵及管道的型号尺寸还了解各供水泵的工艺参数。利用净水上塔泵更换55kw电机机会测绘电机及泵端联轴器尺寸存档为以后工作提供数据资料。学习到转炉泵房班组在设备管理及日常设备维护保养上的长处。上网查找水泵维修相关资料并与班长商讨水泵检修项目，确认水泵安装尺寸联轴器两端间隙一般为4-8mm，水泵与电机的不同轴度，径向位移不应超过0.2mm，滚动轴承径向磨损量一盘不应超过0.3mm，确认装车，打框75c-l渣浆泵，立式泵加油维护时间。本月板框压滤机共出现故障三次，一次7月7日为北自动板框无回框动作查找限位开关，液压阀线圈，继电器判断为继电器触电烧蚀氧化，该继电器触点每天正常工作1944次，原因为触电使用时间长触电老化，更换故障继电器故障排除。其它两次为南老板框机液压故障。通过与工人师傅一起处理故障发现转炉泵房班组在板框压滤机液压系统维修方面的不足之处。并到青岛图书馆借阅回相关液压基础书籍，与班长钳工组长一起学习研究，向班组长讲解液压系统液压泵，控制阀原理。将在连铸车间学习工作期间学到的维修液压控制阀的方法经验传授讲解给转炉泵房班组长，把板框压滤机换下的故障控制阀拆解清理维修。通过给兄弟车间安装空气压缩机了解空气压缩机安装使用需要注意的事项。

本月计划更换叶轮两个分别为一次除尘 2#, 4#风机。本月中旬4#风机轴瓦稀油站出现46#机械油粘度降低，出现油质轻微乳化并伴有杂质现象。4#气包声音异常故障。27日对4#风机计划更换叶轮清理管道，换稀油站46#机械油及汽包换管工作。27日下午17:40更换叶轮过后试车发现叶轮前推力瓦温度异常最高89℃，停车查找原因首先查找冷却水路发现冷却

水路通畅没出现故障。其次判断推力瓦块装配过紧导致推力瓦温度异常，拆卸风机叶轮前瓦座更换推力瓦开机试车故障未排除。查找轴瓦润滑油路，拆卸前瓦座进油管发现节流孔堵塞。清透节流孔，装机故障排除。通过此故障反映自己对叶轮轴瓦润滑系统结构不了解，更换叶轮换油后没有先试油路是否通畅，出现故障后判断故障思路方向错误，导致处理故障时间长。8月3日计划清理2#除尘系统同时换叶轮。安装叶轮时吸取4#风机润滑系统故障的教训，在装叶轮时测试润滑系统。开机后新换叶轮振动正常润滑系统正常。

熟话说设备3分用，7分养。设备使用不当养护不及时就会出现使用寿命降低，故障率上升。维修频率多影响生产。本月最后一个星期，利用车间早会前时间重点查汽化，风机班设备使用情况。发现风机班水封逆止阀操作没有按操作规程，水封逆止阀中夜班时间没有排污。水封阀内淤泥多容易造成水封阀损坏，回收时阻力大。3#水封阀油水分离器没油位，2#偶合器没油位，汽化二文喉口液压站油位低的情况。规定二文喉口液压站，偶合器，二次除尘轴瓦油位，并用油漆在设备上划定最低油位线。督促各班组设备点检维护。

下月重点发现整改自身在设备管理维修中的问题，查找汽化风机系统问题，将已经发现的问题反馈车间及有关领导，多请教车间及有关领导。准备铺设风机外墙氮气管道，将风机正压管道排污口接通氮气反吹及水封池加氮气放池底淤塞的办法，提高正压排水效果，防止正压排水不畅，催促汽化急缺仪表备件。

在以后的工作中要弥补不足，吸取教训。发奋工作把工作做的更好。

在3月份xx人才交流会上认识了王总，我拿到的第一份资料就是介绍新厂画册，当时只是觉得企业规模很大，和王总交谈后，感觉老板很平易近人。对其它方面就不太知道了，特别是对化纤行业几乎一无所知。通过三个月的亲身体会，对化

纤行业和公司有了一定了解。公司的理念被杜总通俗的解释为五个发，确实是很恰当，本人对这一理念非常认同。公司发展不忘回报社会的壮举，令人敬佩。公司以人为本、尊重人才的思想在实际工作中贯彻，这是大发能发展壮大的重要原因。在十一年时间实现跨越发展的确很不容易，争做全球第一是大发的雄心壮志，也是凝聚人才的核心动力。现在在涤纶短纤行业起到了举足轻重的地位，今后还将更加辉煌。

爱岗敬业的职业道德素质是每一项工作顺利开展并最终取得成功的保障。在这三个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，三个月从未迟到早退，用满腔热情积极、认真地完成好每一项任务，认真履行岗位职责，平时生活中团结同事、不断提升自己的团队合作精神。一本《细节决定成败》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、一份计划并按时完成竟是如此重要，并最终决定一个的人成败。这本书让我对自己的人生有了进一步的认识，渴望有所突破的我，将会在以后的工作和生活中时时提醒自己，以便自己以后的人生道路越走越精彩。

根据目前工作分工，我的主要工作任务是(1)负责公司培训工作；(2)负责工伤工作；(3)办公室部分写作和临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的管理人员应当具有良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力、较强的组织领导能力、灵活的处理问题能力、有效的对外联系能力、大型活动的策划及筹备能力。在原来的公司里，很多工作我只是管，大部分工作是手下人在做，现在亲手做，发现很多看似简单的工作，其实里面还有很多技巧。

虽然到来了近三个月，对生产工艺还不太了解，到生产现场时间不多，人员熟悉程度也不够，对分工的工作还没有形成系统的计划和长远规划。随着对公司和工作的进一步熟悉，我也希望领导今后多分配一些工作，我觉得多做一些工作更能体现自己的人生价值。“业精于勤而荒于嬉”，在以后的工作中我要不断学习业务知识，通过多看、多问、多学、多

练来不断的提高自己的各项业务技能。学无止境，时代的发展瞬息万变，各种学科知识日新月异。我将坚持不懈地努力学习各种知识，并用于指导实践。在今后工作中，要努力当好领导的参谋助手，把自己的工作创造性做好做扎实，为的发展贡献自己的力量。

公司正处于企业转型期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下工夫，企业管理的好坏，会决定企业转型的成败。首先，要加强思想观念的转变，加大培训力度，特别是管理层要改变老观念，要从实干型向管理型转变。领导层定期学习和交流，这样可以开阔视野、学习管理理论。其次，公司要健全管理制度、明确岗位职责、建立激励机制、完善考核方式。好的制度可以改变人的行为，好的制度可以激励员工，好的制度可以强化管理。第三，要做好后继人才的培养工作。从现在起，要做好老同志的传帮带工作，把他们的好做法传下来，永远留在。第四，既要引进人才，还要用好人才，特别是要挖掘公司内部现有人才，最大限度发挥各类人才的作用。