

# 月度职员工作总结报告 职员月度工作总结 (大全5篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是小编为大家带来的报告优秀范文,希望大家可以喜欢。

## 月度职员工作总结报告篇一

新的一月意味着新的起点、新的机遇、新的挑战。随着大参林、北京同仁堂的进驻,对我们来说,既是压力也是动力,我们决心再接再厉,迎接新的挑战。20xx年行政人事部将从以下几个方面着手工作:

成功的企业源于卓越的管理,卓越的管理源于优异、完善的制度。随着公司的不断发展,搞好公司管理制度无疑是其持续发展的根本。因此,建立健全一套合理而科学的公司管理制度便迫在眉睫,为了进一步完善公司制度,实现管理规范化,年工作将以此为中心。

企业的竞争,最终归于人才的竞争。目前公司各门店及部门人员的综合素质普遍有待提高,尤其是各店长及部门负责人,他们身肩重责。需根据实际情况制定培训计划,从真正意义上为他们带来帮助。另外完成新员工入店手册。

继续配合各门店及部门工作,协助处理各种突发事件。年是百姓拓展并壮大的一年,拥有一支团结、勇于创新的团队是为其发展的保障。所以加强团队建设也是年行政人事部工作的重心。

其实正所谓“天下难事始于易,天下大事始于细”。只要我

们工作更加细致点、沟通多一点、责任心强一点，我相信百姓会越做越强。

## 月度职员工作总结报告篇二

在这将近1个月的时间中我通过努力的工作，得到很多收获，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，具体工作总结如下：

1、熟悉采购的流程，让自己从下单到收料，每个细节都经手，让自己熟悉每个供应商及供货方式。在收料单的录入中，每个物料到料情况都由自己经手，让自己在第一时间了解生产的物料到货情况。下单的传真及确认。让我学了很多东西，能了解自己物料的实际到料情况及存在那些问题，需要注意些什么事项，不明确的地方跟供应商沟通，了解并熟悉此物料，且跟供应商有更进一步的沟通及联系。方便以后的调货事宜。明年一定把这份工作做到更细致，让每次的确认订单做到万无一失，坚持确认再确认，不在发生没有收到订单事宜。负责一些物料的调货事宜，尤其是远程的物料。学会计划自己的物料到货会不会造成满仓，造成很多的库存量，能否影响生产的进度，自己请款资金会不会影响公司的资金流动，明年会把远程物料计划更详细，让自己了解所有物料的进度。明确计划对于生产来说是重要的。有计划的生活及工作才是的。

2、参与单价的`录入及整理，真正介入到单价里面，也可以说进入采购的一个大门，才知道自己真的只是学了一点的毛皮，了解在不影响生产进度，能让供应商准时到货并不是好的采购，好的采购是在供应商能准时听自己的调度还得提供的服务态度及质量。且要把的产品以最低的价格给自己，那才是真正好的采购。货比三家。通过不同的厂家给出不同的价位，在以理想的价位压自己心中最愿意的供应商，得到自己想要的结果。希望以后自己进入这个采购的大门里面。

3、参与erp的工作录入及整理。最想说的话，这个erp系统的引入是我们今年的帮助了，通过erp让自己学到每个车种的配置，自己的采购物料的到货情况，仓库的库存等。让所有的物料都明白化，及精确化。所有物料有依可询，有据可依。

4、参与盘点工作. 让自己在实践中了解所有的零件. 了解仓库的库存量. 通过盘点工作了解零件物料在哪方面造成库存。那些为死库存，为何会造成这些库存量. 怎么才能消化库存，让仓库成为零库存，让我们的供应商成为我们的仓库。

自己对产品的不了解，有点盲目的调货，对自己所调的物料不能跟踪到底，没有做到位，做事不够细心，考虑不周全。物料跟催不紧，不清楚物料的紧迫性，处理问题没有力度，不够果断。

## 月度职员工作总结报告篇三

转眼之间，\_\_年已经结束，我们已经迎来崭新的\_\_年，在\_\_年的工作中，即取得了一定的成绩，但也发现了自身存在的很多问题，下面便将\_\_年的工作进行总结，同时对自己本年度的工作提出一定的目标与要求。

### 一、个人业绩数据

#### 1、各项存款及贷款数据

截至\_\_年\_\_月\_\_日，个人名下存款余额总计\_\_万元，其中储蓄存款\_\_万元，对公存款\_\_万元，个人名下贷款总计\_\_万元，其中按揭及消费类贷款\_\_万元，小微贷款\_\_万元，其中弱担保贷款\_\_万元，小微抵押贷款\_\_万元，较年初新增\_\_万元。

#### 2、其他产品营销数据

同时\_\_年中智能pos新增8户，借款人意外险销售\_\_笔，总保费金额\_\_元左右，网乐贷新增6笔，金额\_\_万元。

## 二、日常工作总结

### 1、新增业务营销方面

\_\_年，个人方面将主要精力放在了小微抵押贷款的营销上，截至\_\_年\_\_月\_\_日，小微抵押贷款共新增\_\_户，审批金额总计\_\_万元，放款金额\_\_万元，但业务新增主要集中在前两个季度，反而三、四季度增长较少，同时\_\_年客户流失也成为比较重要的因素，抵押贷款方面共流失\_\_户，金额\_\_万元，这个结果还是不尽如人意的，通过对之前工作的分析可以看出，抵押贷款的新增主要是通过存量客户的挖潜、老客户转介的方式获得，而缺乏长期稳定的新增获客渠道，所以下一步的工作重点也应在做好存量客户维护的基础上，开放思维，深入思考，寻找更加稳定、直接的获客途径。其次，就目前零售客户经理的考核办法而言，单纯的信贷业务增长已无法支撑目前的行员级别，对于存款的依赖越来越大，现在的零售客户经理更要往综合客户经理的方向去发展，在以信贷产品为基础的原则上，更应加强对客户的综合开发，通过对比可以发现，自己与分行优秀客户经理在客户价值挖潜上还存在着巨大差距，例如：借款人意外险销售，有贷户回存率、非储金融资产的开发都落后很多，这也是自己下一步需要努力的方向。

### 2、小微团队管理方面

\_\_年\_\_月初，分行成立\_\_团队，很有幸当选\_\_支行小微团队队长，但也意味着身上的担子也更重了，通过一年多的努力，支行小微业务也有了一定的突破，今年5月份，\_\_加入\_\_支行零售团队，同时9月份\_\_离开\_\_支行，目前团队人员仍为\_\_人，但人员的配置只是团队发展的第一步，接下来的重点工作就应该放在团队的发展和规划中去，团队成立初期，并没有设

立完善的工作制度，团队成员的工作方式缺乏统一性、尤其在营销方面没有做到统一方向、固定动作，下一步我们支行的小微团队也要形成固有的工作制度，人员虽少，但也需要有完善的团队制度，这样每一位团队成员才能各司其职、尽其所能，整个团队才能往好的方向。

## 月度职员工作总结报告篇四

xx月份的工作已将结束，班组的绩效成绩，没有取得好的成绩，在我班也多次出现了很多不正常的现象，这些原因，主要是自己的工作没有做到位，本身的工作作风不严谨，管理过于疏散，本人自担任工艺二班班长以来，也是第一个月，对班组建设还感觉很陌生，无法将自己的工作推动的更出色，今天借此契机，将一个月来工艺二班的工作情况从以下几个方面作一下小结：

在管理上疏于放松，刚担任班长以来对班员的管理过于宽容，不严厉，太过于人性化，总是想让班员在很轻松的环境中工作，正因为这种想法，纵容了班员，导致了班员随心所欲，所以出现了xxxxxx的睡岗，这一现象严重影响了工段和班组的利益，使班组的业绩与其下滑，这只能充分体现了自己在班组推行九大模块不理想，更谈不上推进，这些责任只能是班长的责任，没有认真宣贯，落实，督办和检查，所以出现了以系列的不正常现象。

我班在工艺指标上均能按照正常操作程序进行执行，在工艺指标上执行的是我班主操□xxxxxx□在相比之下比其他主操要好些，在炉温控制方面，翻炉要少些，但是在炉温考核上，我班两个主操，超温比较多，班组在这方面丢分比较多，没有占到优势，没有为班组争到荣誉。

在这方面，在这里要提出表扬的是，我班巡回工□xxxxxx□在上班期间能够认真巡回检查，在一次上小夜班中，他能及时

发现汽轮机，振动的突然变化，能及时的向班长反映，并能及时的`处理，倒风机，避免了气机事故的发生。

我班在区域责任制方面，均能做的比较好，尤其是我班的出渣师傅们，在这里要提出表扬的是我班出渣工[]xxxx[]在上班期间，他能主动的维护自己的卫生区域，在一次，他能主动的将自己区域的水沟清理淤泥，受到了工段领导[]xx主任的表扬，为班组争得了荣誉，其次就是我班除渣工[]xxxxxx[]他是一个做事比较踏实的老师傅，在班期间，他能明确自己的职责，灰门泄露方面维护的比较好，能主动的搞好自己的区域卫生，受到了xx主任的表扬，为班组争得了荣誉。

我班能及时的发现和及时处理隐患，在输灰系统，输灰工xxxxxx[]在仓泵运行中投入运行，比其他输灰工要好些，没有出现堵管现象，发现泄露能及时向班长反映，并能及时配合机修工进行。

## 月度职员工作总结报告篇五

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。下面我对这一个月的工作进行简要的总结。

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，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xxx□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。