

# 2023年八月工作总结 八月工作总结及九月工作计划(精选8篇)

通过自我总结，我们可以更好地认识自己的优点和不足，进而做出相应的调整和改进。以下是小编为大家收集的学生会工作总结范文，希望能给大家提供一些参考和启示。

## 八月工作总结篇一

### （一）培训部门内部工作

- 1、在领导的指示和帮助下，筹备和建立了公司的培训部门。
- 2、建立了公司十个部门的培训框架和流程。
- 3、开发了新员工入职的培训事项和流程。
- 4、开发部分教材，在相关部门的协助和配合下，组织上课。
- 5、开展了问卷调查、培训考核和培训效果总结等工作。

### （二）争对技术部门培训工作

- 1、制定了技术部门的理论考核和实践考核制度。
- 2、组织了技术部门两次理论考试和实践考试工作。
- 3、制定了丽瘦身家族的客户服务流程。
- 4、对技术部门进行了企业文化、仪容仪表和客户服务流程的培训。
- 5、开展了技术部门优秀学员的评选活动。

### （三）协助领导和其他部门工作

- 1、遵从领导指示，完成领导下达的临时任务。
- 2、配合执行官工作，做好轮值经理，维护公司的正常运营和发展。
- 3、协助其他部门工作。
- 4、月中协助人事部开展制度制定和落实、岗位职责制定和招聘工作。

公司党委书记缪显杰在会上指出，今年是公司扩大施工规模的关键一年，全年要完成xx万千瓦装机容量，确保完成xx亿，力争完成xx亿产值，面临困难很多，要振作精神，面对困难、克服困难，争取胜利。

另外对于厂家出货难的情况，一般厂家总是以为我司交货期可以延迟，所以往往在交期上作最后安排，这样时间一久给工厂行成了一种惰性，这也是工厂拖延我们货的最主要原因，这对我司销售部在客户那边的信誉都有所影响，此类问题虽然在六月份已经发现，但似乎厂家在上个月里还是有拖延交货的现象，似乎根本没有什么解绝，在这个月里，合同签订之前，先和工厂沟通，在确定交货期后再签订合同，如再有拖延交期问题，并和工厂说明严重性。尽量杜绝这种情况的发生。

### （一）培训部门内部工作

- 1、在领导的指示和帮助下，调整培训部门内部工作，以符合公司发展的方向和现实情况。
- 2、进一步完善公司十个部门的培训框架和流程。

- 3、自主开发教材，在相关部门的协助和配合下，组织上课。
- 4、完善培训部门培训工作的步骤和流程。
- 5、开展公司优秀学员评选活动。

## （二）争对技术部门培训工作

- 1、督促和协助人事部制定技术部培训内容落实的考核制度。
- 2、督促和协助人事部争对考核制度制定奖惩制度。

卫生管理公共区域，要求保洁人员看到有异物或者脏物必须马上清洁。各区域的卫生要求沙发表面、四周及餐桌、地面、无尘无水渍、摆放整齐、无倾斜。用餐时段由于客人到店比较集中，往往会出现客人排队的现象，客人会表现出不耐烦。这时就需要领班组长人员作好接待高峰前的接待准备，以减少客人等候时间，同时也应注意桌位，确保无误。做好解释工作，缩短等候时间，认真接待好每一桌客人，做到忙而不乱。

- 3、对技术部进行专业技术和知识方面的培训工作。
- 4、开发争对专业技术的考试工作。
- 5、开展技术部优秀学员评选活动。

## （三）协助领导和其他部门工作

- 1、遵从领导指示，完成领导下达的临时任务。
- 2、配合其他部门工作。
- 3、细心努力，积极为公司的运营和发展提供建议。

4、虚心学习，与同事友爱互助，积极营造和睦大家庭。

## 八月工作总结篇二

7月份已经结束，现将本月我店所取得的成绩，所存在的问题，作简单的总结：

我店7月份人员配备不断增加，至现在已有经纪人三名，文员一名。门头、电话安装都已到位，工作顺利展开。7月份的销售业绩：实收佣金950元，成交租赁客户三家，已交二手房买卖订金3家，在九月中旬将陆续过户，合计订金额是15000元佣金。其中一套买卖房屋是同王成谊合作，订金交付到王成谊处，未统计在内，下月十号左右过户。目前，我店和有效房源(二手房西航花园)22个，经纪人手中较准客户8位。

从上面的销售业绩上看，我们工作做的不是很好，销售的并不成功。可是长风破浪会有时，直挂云帆济沧海。实力创造价值，激情成就未来，我相信通过这些日子的学习、实践，经纪人都累了积了不少的经验，只要我们共同努力去做就一定会有收获。

8月工作计划：

1、抓好培训。一切销售业绩起源于有一个好的销售人员，建立一个具有凝聚力、合作精神销售团队是企业的根本，因此在九月我将抓好培训，着眼根本，突出骨干、整体提高。

2、客户资源全面跟踪和开发。对于老客户要保持联系，潜在客户要重点挖掘，舍得花精力，在拥有老客户的同时，不断从各种渠道挖掘众多的客户。

3、8月我们的目标是最基本做到xx0元。把任务分解到每周、每日，分解到各个销售人员身上，每个经纪人总佣金定在5000元上。

## 八月工作总结篇三

转眼7月份就过去了，那么7月份我们都做了些什么工作呢？下面我来总结一下：

2、及时准确的完成各月记账、结账和账务处理工作，及时准确地填报市各类月度、季度、年终统计报表，按时向各部门报送。完成了税务申报与缴纳，以及往来银行间的业务和各种日常费用的缴纳。

3、对各类财务会计档案，进行了分类、装订、归档。

1、认真学习财经方面的各项规定，自觉按照国家的财经政策和程序办事。

2、通过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养

3、不断改进学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识，使自身综合能力不断得到提高。

4、努力钻研业务知识，积极参加相关部门组织的各种业务技能的培训，始终把增强服务意识作为一切工作的基础；始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作。

尽管我们圆满完成了今年的各项工作任务，但必须看到工作存在的不足：

1、只干工作，不善于总结，所以有些工作费力气大，但与收效不成比例，事倍功半的现象时有发生，今后要逐步学习用科学的方法，善总结、勤思考，逐步达到事半功倍的效果。

2、忙于应付事务性工作多，深入探讨、思考、认认真真的研究条件及财务管理办法、工作制度少，工作有广度，没深度。

3、理论水平不高，当前社会财务会计知识和业务更新换代比较快，缺乏对新的业务知识和会计法规的系统学习，导致了财务会计基础知识和财务会计基础工作缺乏，影响来工作水平的提高。

20xx年严格履行财务会计岗位职责，扎实做好本职工作：

1、善于总结，提出自己的意见和建议，为领导决策提供准确依据，不断提高单位管理水平和经济效益。总结经验，建立健全良好的工作机制。

2、不断学习、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代发展的步伐。

为了加强财务工作进度，以便在特定的时间内完成月财务工作，特制定本计划。

一、 月初安排(每月1日-10日)

1. 根据上月已录入微机中的记账凭证，首先编制出各工程项目报表，分别上报给各项目负责人。然后编制出所有工程项目报表，最后编制公司报表，最终将公司报表上报给总经理查阅并将所有报表(包括上报给各项目负责人的项目报表)妥善保管。

2. 进行上月工资核算。

3. 进行各银行对账工作。

4. 与代理记账人员进行沟通，如何向税务局报税。

5. 与管辖区税务所进行联系和沟通。

6. 进行上月工资核算。进行各银行对账工作。与代理记账人员进行沟通，如何向税务局报税。与管辖区税务所进行联系和沟通。对部分报销人员票据的审核。

1. 每月11-12日督促各项目财务务必在15日前进行原始票据的整理，并将符合报销程序的原始票据返回公司财务，以便公司财务有足够的时间将各项目原始票据录入微机并作出记账凭证。

2、原始凭证输入微机后，将记账凭证打印出来并一一与相应的原始凭证进行粘贴。

3、上月工资的发放。

1、每月25-26日督促各项目财务务必28日前进行原始票据的整理，并将符合报销程序的原始票据返回公司财务，以便公司财务在30日前将本月各项目原始票据录入完毕并作出与凭证。

2、进行本月工资的计提。

3、进行本月固定资产折旧的计提。

4、期末成本收入的结转。

5、凭证的整理、装订与归档。

6、配合相关部门做好工作。

## 八月工作总结篇四

一是按照荆河街道第二次计划生育集中服务活动的.要求，配

计生主任抓好我居的妇检工作。我们首先分析了我居计划生育工作的形势，做好计划生育工作计划，明确了工作责任。然后加大了对妇检的宣传力度，配合街道计生办工作人员和包居干部对持证育龄妇女孕情进行了全面的清理清查，将全部已婚育龄妇女纳入管理范围，目前妇检扫尾已全面告捷。

二是配合市委组织部、团市委、市妇联在非公有制企业中组织开展的

## 八月工作总结篇五

一是按照荆河街道第二次计划生育集中服务活动的要求，配合计生主任抓好我居的妇检工作。我们首先分析了我居计划生育工作的形势，做好计划生育工作计划，明确了工作责任。然后加大了对妇检的宣传力度，配合街道计生办工作人员和包居干部对持证育龄妇女孕情进行了全面的清理清查，将全部已婚育龄妇女纳入管理范围，目前妇检扫尾已全面告捷。

### 总结

我与居党支部的'同志帮助儿童城设计了党建版面和群团建设版面，建成了党群活动室并制作了门牌，购置了文件橱柜和学习记录簿，在活动室内设置了党旗，组织党支部、工会、团支部、妇委会相关同志召开了共建活动动员会，计划开展“党员先锋岗”、“青年文明号”等系列活动。

三是针对居两委工作人员计算机水平较低的特点，义务为大家讲授计算机知识，主要是word、excel、powerpoint、wps等办公软件的应用和邮件的收发，并带头参加了远程教育高级管理员考试的报名，利用琐碎时间努力学习远程教育相关知识，争取通过下个月的远教考试。

8月的工作是忙碌的，8月的工作也是充实的。由于工作经验的缺乏和工作方法的不当，工作中难免存在这样那样的不足，



难免也走了一些弯路，但幸运的是，有上级领导的关心，有居两委领导和同事的支持，我顺利走了过来。在未来的工作中，我必定会以十足的信心，做好九月份工作计划，服从领导，团结同志，发奋工作，尽职尽责，以最大的努力，做一名合格的主任助理。

## 八月工作总结篇六

这个月的销售任务从年初的x亿销售目标下达下来，就觉得确实是一个重担压了下来，为了去实现这一个目标，我全力以赴的去配合应届毕业生网的每一个销售节点。我把自己的销售业绩放到了一边，重点放在了整个销售团队的销售业绩上面，感谢张总对我关怀和帮助，同事们也非常配合我的工作，我应该感谢他们。

八月份的主要工作内容如下：

销售部门是应届毕业生网对外展示的形象窗口，代表的是一个应届毕业生网外表，也是应届毕业生网最赚钱的一个部门，是一个先锋部队。销售部工作也是最直接的，拿业绩说话。天天跟形形色色的人打交道也是最难的一件事情，特别有些客户不讲道理，死缠烂打。面对这些工作，为了完成任务目标，自我强化工作意识，提高工作效率，细化工作内容，冷静处理客户问题，力求达到客户的满意度，创造良好的客户口碑，力求各项工作准确，避免疏漏和差错，至今基本做的还是比较完善。

1、认真做好市场调研工作。对兰州市场的信息掌握，对竞争对手的产品细致分析，每周调研做好记录，及时和团队分享，给应届毕业生网产品定价提供依据，做到知己知彼百战不殆。

2、做好客户问题的处理。客户多了什么样的情况都有，要xxx的、有对合同条款不满意的等等。在保证应届毕业生网的利益不被侵犯的前提下，与客户周旋，洽谈，不但要完成

签约，还需要客户满意，提高应届毕业生网的美誉度。

3、做好与其他部门的工作协调。加强与应届毕业生网各个部门的沟通，向行政部申请办公用具，车辆使用计划等；与调度室及时沟通，了解打灰情况，提高工作效率，掌握更全面的知识。

4、做好培训的学习工作。及时捕捉政策信息，专业知识，课外知识等信息给销售人员分享。新员工的培训学习安排，考核。

在八月份里，经过不断地学习充电，不断地积累，我在日常的管理能力、问题客户的处理能力、销售案场的销售氛围营造能力等等，在这一个月里又有了新的提高，保证了本部门各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

在这一个月来，取得了一些成绩，但也存在一些问题和不足，主要表现在：

第三，管理方式有些“粗犷”，不够细腻，管理制度的严密性与连续性没有监管到位。

新的一个月开始了，又是一个新的纪元，又是一个挑战，一个新的开始。自己决心认真提高业务、工作水平，为应届毕业生网跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我我应努力做到：

2、本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报；真正做好领导的助手；做好问题的解决者“拆弹专家”。

3、注重本部门的工作作风建设，加强管理，团结一致，勤奋

工作，形成良好的部门工作氛围。

4、不断改进销售部团队成员工作积极性，团队凝聚力，做好部门任务分解，并全力以赴去完成年度任务指标。

5、遵守应届毕业生网内部规章制度，维护应届毕业生网利益，积极为应届毕业生网创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

“人生伟业的建立，不在能知，乃在能行。”我也深信不疑，在此提出与大家共勉，共同进步！

## 八月工作总结篇七

时间过的飞快，转眼8月份过去了。可能是这个月做的工作不够，总是觉得这个月过得最快。回顾8月份，第一周参加\_\_中心展会，本次活动取得了一些收获。也是我来公司参加展会第一次现场交定金。第二周的工作重点就是消化展会上留下的b类客户，以及客户的分类存档及管理。还有电话邀约客户参加家装夜市。由于多种原因，效果也不太理想。第三周是风水设计咨询的一个邀约。客户来的不多，大多也都是老客户来看方案。第四周的主要工作也是电话营销，还有小区调研。

对于8月份工作的得失，我总结了两个方面的问题。

第一、怎样调整心态，让自己在工作中有一个最佳状态，首先我们要理清自己的价值观，对自己的人生和事业做一个规划。到底什么才是我们内心深处真正的渴望和追求。每个人都有自己的价值观，不同的客户也有他们不同的价值观。我们对自己的价值观都不是很了解，那怎么去了解客户呢？信心、勇气、勤劳和恒心都是人的心态。我们要让自己成为真正的家装顾问，成为客户心中的专家。并且建立一个帮助客户的心态。客户大多数都是不太明确他们真正的需求，而我们就

是帮他们寻找到它在帮他们得到它。这就是我们的工作，也是我们存在的价值。

第二、电话营销缺少技巧。对客户不能做很好的引导，不能深入的沟通。实际上我们通常都是只能向客户问一些平常的问题，不能够论述自己的观点，也没有给他们灌输消费观念。为什么呢?是因为我们对公司的产品和竞争对手的产品都不够了解。对自己公司的产品不够自信。当我们十分自信地告诉客户，选择我们是非常非常好的选择。客户通常也被我们的热情所感染。而我们经常却用一种恳求的口吻和语气去联系客户，因此也就不够干脆，也就不够热情。

我们通常知道的很多，可是做到的却很少。我要在以后的工作中不断鞭策自己，希望在第三季度中的最后一月能有质的飞跃。