

最新月度工作总结写内容(优质5篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。那么，我们该怎么写总结呢？那么下面就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

月度工作总结写内容篇一

- 1、本月任务完成情况；
 - 2、本月工作中存在的问题；
 - 3、本月工作绩效；
 - 4、本月对业务板块董事会领导能力和管理方面有何看法；
 - 5、本月对集团其他各级管理人员和管理方面有何看法；
 - 6、本月了解的相关方面信息。
- 1、本月工作任务；
 - 2、存在工作困难；
 - 3、需集团或业务板块董事会有关领导或其他公司配合的工作；
 - 4、本人或本公司工作外需考虑或安排的工作事宜；
 - 5、对集团董事会和集团董事长有何要求；
 - 6、需了解的有关方面信息。

月度工作总结写内容篇二

每月的月初末是每个会计最忙的时候，每月的工作结果都要在这几天归集，编制报表，进行纳税申报。每一天都在和时间赛跑。充实着自己的工作生活。我喜欢的一句话：服务就是服务于公司、服务于员工、服务于客户以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润最大化，所以这也是盛华热力有限公司所以员工共同的目标。在我们各部门用心配合下我们有序地完成了供暖期最后的一个月，为了使财务工作进一步的提高，为了把供暖工作做的更好，月工作做如下简要回顾和总结。

- 1、做好基础工作，根据本月发生的业务归集编制记账凭证、编制报表、并且申报纳税。
- 2、采暖期临近结束，核对账目是必做的一项工作，从中找出漏记、多记的错误，更好的把账目核对清楚。
- 3、透过给我们带给热源的河北盛华化工有限公司核对账目，我们即时的核对出多记的水费，并开具出热费专用发票，合理的计入成本。
- 4、处理财务有关往来问题，并严格对审批单进行复核把关，对不合理的发票即时提出。

二、加强工作水平

- 1、认真执行《会计法》，进一步加强对自己财务基础工作的水平，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理。
- 2、要正确合理的避税，及时发现违背税务法规的问题并予以改正，持续与税务部门的沟通与联系，取得他们的支持与指导。

3、勤于学习，不断提高自己的职业素养与技能，用心响应两会的指导路线，并且学习领会两会给我们企业带来的好政策，领悟两会的精髓，学习营业税实行的有关政策，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。

4、透过报纸杂志、电脑网络和电视新闻等媒体，加强政治思想和品德修养。

5、不断学习、改变自己、更新知识、转变观念、完善自我，跟上时代的发展步伐。

1、编制报送20xx年度报表，发现问题，解决问题，总结经验。

2、整理20xx—20xx年凭证并装订存档。

3、采暖期结束归集整理采暖费记账收据联并装订。

4、用心配合各部门工作，提前做好供热工程的准备工作。

5、合理的调配和运用资金，使得财务状况有条不紊的进行。

月度工作总结写内容篇三

首先感谢一个月以来大家对我工作上的帮助与支持。作为没有管理经验的我，初次挑起这个担子，深感职责重大，但是在在座各位的共同努力下，我们店在这个月还是取得了可喜的成绩。那么做得好的方面，我们要继续保持和发扬，欠缺的方面我们要逐步加以改进，全面提升我们店的综合素质，增强我们店的综合竞争力。

下面，我就下一步的具体工作讲三个方面的意见：

1、清洁卫生方面。

我们店的场地比较宽，而人手又相对有限，各自的工作量都比较大，这就要求我们在平时的工作中要保持一个良好的心态，尽量少一些牢骚，多一些热情，为顾客营造一个舒心的购物环境。清洁卫生是我们天天必须做的，不要抱着我前天才做了的、上头刚来检查过的等这种心态来对待。当然，我们只要做，就要把它做好，不管是绿条子，还是货架网，还是边边角角，都要做到位，不要“大”字一画就了事。还有就是做清洁的同时，更不能怠慢身边的顾客，当我们发现有顾客进来时，应立即放下手上的活，热情招呼和接待顾客。同时，我们在接待时，要注意自己的仪态，不要当着顾客的面这里摸摸，那里抓抓，即使有个不舒服，我们也要尽力克服，或者迅速找机会及时处理掉，但动作也不能停留太久。

2、陈列方面。

前三排和端头的陈列是不允许存放库存的。一直以来，每次收货都在提醒，不要把刚收的货摆放在后面，一定要去掉外包装，与药品一对一放整齐，在收货的时候我们都应该随时调整排面，看到某种货库存多的，而排面又只有一个的，随手都应该调整过来，不要等到后来才来做，有可能后面没有看到又忘了。提醒一次有可能是因为说得不够具体，提醒二次有可能是因为说得不够透彻，那么提醒三次四次我们就要从自己身上找原因了。

3、药品的标签方面。

在日常工作中发现，我们的价签经常不是在药品的正中间。那么，面对这种情况，我们每次在做完清洁以后，要随时注意架签是否移位、或是被摆在了排面的后面，应该随手加以调整。特别是在我们平时不忙的时候，应该随时关注自己及周围货柜的标签问题，要做到工作中分工不分家。

4、收货方面。

我们每一次大会小会都在讲这个问题，尤其是收到裸瓶而又需要打条码的情况下，大家对这方面都还是有所改善，而对我每次调的货，有的时候调得多的情况下，大家对我都有所包容，这点很感谢大家。但我们平时仍需要注意的就是，收到品名一样，厂家一样，只是规格不一样的药时，要特别注意别放错位。同时，大家都要有个习惯，来了新药的时候要及时参照进货单上的价格并写上标签，这是我们大家必须要做到和完善的。

5、售后方面。

下个月就是积分兑换，尤其是收银台这块，可能要多花些精力，多说一些，做好我们售后积分兑换工作，以此促进我们销售工作的开展，让我们的销量更上一层楼。

无论店面大小都是一个集体，我们既要做到是顾客的“贴心人”、又要做到是同事的“贴心人”。无论是工作中还是生活中我们都要互相爱护，互相包容，互相沟通，和睦地相处，这样才可以让整个集体显得更加富有生气，更加温暖，大家工作起来也才劲头十足，这样，我们才能做到心往一处想，劲往一处使，使我们的工作环境显得更加轻松和温馨。

药品作为一种特殊的商品，它关系到民众的生命健康安全。因此，我们在出售药品的同时，还应该为顾客提供专业的药学服务，以保证顾客用药安全、有效、合理。为了给顾客提供优质的药学服务，我们必须进行全面、系统地学习和掌握，努力提高我们的自身药学服务水平。我们在对待顾客时，要视顾客为自己的亲人，一切站在顾客的角度着想，给顾客一个正确的引导。要始终相信先要有服务，然后才有销售。要始终做到：“干一行，爱一行，爱一行，专一行”。我们的宗旨就是要保证在服务的每一个环节，每一个步骤都能增加顾客享受和体验服务时的价值，只有这样，才能增加我们的回头客，提高我们安康二店的知名度。

在最后，我们全体人员要牢固树立“细节决定成败”的经营理念。经济学家认为，差距是从细节开始的，1%的细节可以导致100%的失败。在这里，我们可以假设，我们去一个饭店什么都好，就是看到端菜的服务生衣衫不整、脸手肮脏、服务态度很蛮横，那么，你的第一感觉会是什么？你还能在这里继续喝你的小酒，吃你的小菜吗？所以，我们必须树立细节决定成败的经营理念。“天下大事，必作于细，天下难事，必成于精”。天下的难事都是从精准要求做起，天下的大事都是从细小开始，希望我们全体兄弟姐妹把每一件简单的事做好就是不简单；把每一件平凡的事做好就是不平凡。

同事们，我衷心地希望，通过今天的会议，大家一定要积极行动起来，在各自的工作岗位上发挥作用，为公司、为我们店的全面协调发展，为提高我们自己的收入而努力奋斗！

月度工作总结写内容篇四

根据审计室要求完成生产车间相关核算工作；根据工资情况对劳动工时定额核定；月生产完成产品的分类及产值核算；对车间设备、物品状况统计、损耗核算；登记车间固定资产明细账及低值易耗品台账，并与相关部门核对；按时编制车间成本预算和产品成本计算单。

核算电器工序定额和收集整理车间成本核算所要的基础数据

- 1、工时定额与计件单价的矛盾：计时工资大于计件工资（经过2个月的核算都存在如此问题）
- 2、成本核算项目公司安排上的问题：工作关系和工作职责没有明确，其他部门不知道这个部门是做什么的。
- 3、组织机构的稳定性存在问题：组织机构人员和岗位的调整没有及时的通知相关工作责任人或工作关系人。

4、人员的工作岗位关系存在跨级任命和跨级汇报的问题。

5、工作目标和项目时间、优先顺序没有告知，直接责任人不清楚。

1、各生产部门或工序的生产报表至少要体现如下内容，产量，以能了解生产进度；工时，以能了解实际工时的耗用；效率，以能运用绩效管理，提高工效；成本方面必须的基础资料，以能准确核算成本。2、个人日报表由车间负责人指定人员或车间统计员进行录入，并按工序、设备、产品种类、消耗进行统计。

a□日报：工序产量，工序工时，工序消耗（原料消耗，低值易耗品□□b□旬报：设备产量，设备使用工时（在通电状态的时间），有效利用工时（在生产作业状态下的作业时间□□c□月报产品类别产量，产品类别工时，原料消耗，工序低值易耗品，设备、模具维修费用的统计，工资核算报表，异常工时的统计按计划异常、物料异常、设备异常、制程品质异常、设计工艺异常、水电异常、其它异常等七个方面进行统计。3、本《通知》通知事项和统计报表从20xx年日起开始实施收集，并作为部门绩效考核的基本条件和审核的依据。）

必须程序化、制度化，任用人员必须经过慎重挑选和训练，任用品德不良人员则容易发生舞弊，任用业务不熟练人员则容易发生错误。培训的全员参与是目前解决基础责权范围最好的措施。

明确划分权责，建立岗位责任制，实行购、产、销、账、钱、物分管的原则；所有实物财产要有专人负责保管、保养、维修以提高使用效率，保证财物安全；所有业务处理必须程序化、制度化，任用人员必须经过慎重挑选和训练，任用品德不良人员则容易发生舞弊，任用业务不熟练人员则容易发生错误。在成本统计方面首先要解决的是一线员工对异常情况的认识和报表的填制工作，一线员工认为异常情况消耗的工

时填制就意味着他们得到的工资就会降低，这样造成生产工时和工资有冲突，我想用车间主管和统计人员实行考核，对异常情况要求必须从生产计划异常、物料异常、设备异常、制程品质异常、设计工艺异常、水电异常、其它异常等七个方面进行人员和工时的统计来解决生产部门与生产服务部门的关系。因为从整个生产流程来看解决和确认部门的责权才是解决生产管理混乱的根本所在。比如我们在工序上作手，必然牵扯到一线员工工资的问题，如果我们能在异常情况下有所突破，就有充分的理由说服员工。如此在通过广州和深圳的相关工序和工种的工资水平指导价格来确定工资水平，来平衡生产成本。在基础数据（设备产量、工时、消耗等初步汇总统计）和异常情况的双重统计下来完善成本核算工作和工资的核算。

1、要求各部门必须对异常工时进行分类记录和统计（必须按生产计划异常、物料异常、设备异常、制程品质异常、设计工艺异常、水电异常、其它异常等七个方面进行人员和工时的统计）

1、要求各部门必须对动力消耗和易耗品消耗以及原材料消耗进行台账登记，月底进行相应的统计。

1、各部门盘点数字相当不准确，漏盘、错盘较为严重，其次是型号问题。

2、盘点报表的格式问题

3、盘点制度的建立（保障盘点数据的正确性和及时性）

1、先建立常规产品的用料明细。（五）逐步建立本部门相关文件（工作稳定状态下）

1、协助工装统计模具维修工时或材料消耗

1. 生产部对厂部值班、周检进行跟踪、督促，对存在的问题进行指出、批评。对车间的故障台帐等各种台帐进行检查、考核。完成生产部制度的初次汇编。
 2. 调度初步做好了全厂水、电、煤的消耗、甲醇产量的统计台帐，为我们的成本核算提供了初步数据。
 3. 和区域销售部相关领导沟通，完成销售前期准备部分工作，成功打通销售流程，进行了液氧和甲醇的充装和销售演练。完成了空分灌区充装安全条件的落实。
 4. 给排水：完成了新增外排污水管的改造；对生产用水，污水排放、浓盐水等排放进行合理控制，保证了生产正常运行。
 5. 燃料动力：两台锅炉基本实现较长周期运行，保障了生产稳定运行。人员离职较多，及时做了思想工作及招聘、培训。
 6. 空分实现了较长周期的稳定运行；氩系统调试合格，产出了合格的氩气；完成产品销售的各项安全工作，实现了液氧、液氮的销售。完成氧泵联锁的调试及投用。
 7. 气化：单台气化炉实现了较长周期运行，两台气化炉也初步实现了满负荷运行（20小时左右）。及时停车处理了705两个蒸汽发生器e1503□e1504漏点。
 8. 合成：产出了合格的甲醇，系统初步实现了稳定运行；504灌装站投用正常；精馏加压塔再沸器、常压塔水冷器漏点及时进行了检修处理。对精馏常压塔进口管高度进行了改造。正在对804装置进行调试。
1. 生产部继续抓好工艺纪律、生产记录、工艺指标、交接班检查、考核工作；对厂部值班、周检进行跟踪、督促。汇总生产部车间台帐目录，对格式、名称等进行规范。

2. 完成生产部制度的汇编审核。完成迷你操作手册的定稿工作，并报采购计划。

3. 打通甲醇销售流程，完成甲醇销售任务。4. 调度做好生产的组织和协调、调度工作；做好两台气化炉满负荷运行，全系统考核工作；做好6月份停电1天的开停车计划工作。做好全厂水、电、煤的消耗、甲醇产量的统计工作，积累出比较有代表性的数据。

5. 给排水：做好节能降耗工作，保证脱盐水质及水量、保证循环水压力、温度正常，保证消防水正常。污水调试正常，合格排放，同时做好应急预案。

6. 燃料动力：保证2台锅正常稳定运行，降低消耗；完成成品磅协调投运；做好新进员工的安全教育及上岗培训工作。改善现场环境卫生。

7. 空分：保证系统安全稳定运行，产品合格；保证产品销售安全及时。提高负荷，保证气化两台炉满负荷运行。

8. 气化：做好2台气化炉满负荷运行的各项工作，实现2台气化炉满负荷稳定运行。做好节能降耗工作。做好人员四班三倒的工作。

10. 质检中心：及时做好各项取样、分析工作；做好各产品的分析检验工作。

8. 做好各项安全工作，确保安全零事故。

月度工作总结写内容篇五

后要做到加强学习，更新观念。对待日常工作，不要总找借口，要从自身出发，不断加强学习更新观念，不断分析认识提高自己，改变不执行不作为的不良习惯，自动自发的做好

本职工作。我们在执行某些任务时，总会遇到一些问题。而对待问题有两种选择：一种不怕问题，想方设法解决问题，千方百计消灭问题。结果是圆满完成任务，一种是面对问题，一筹莫展，不思进取，结果是问题依然存在，任务也不会完成，反思对待问题的两种选择和两个结果。

关键是一个思想观念认识的问题。

二、认真工作，使自己素养不断得到提高。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。在这一个月的时间里，我能遵守公司的各项规章制度，兢兢业业做好本职业工作，一个月用满腔热情积极、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《执行力》让我豪情万丈，一种积极豁达的心态、一种良好的习惯、特别是让我明白了做一个有执行力的人对一个公司的发展和员工个人职业化的成长的重要性。一句话概括即为：个人执行力决定个人的成败，企业执行力决定企业的兴亡。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。

三、认真学习加强提高工作能力。这个月我的主要工作任务是（1）负责开拓铁合金、玻璃、化工（硫酸、炭黑、碳素）余热发电销售工作；（2）之前水泥跟踪过的客户工作；（3）河北钢铁集团发电信息搜集和一些临时工作。通过完成上述工作，使我认识到一个称职的销售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、良好的执行能力。

四、不足和需改进方面。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提高业务知识，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。

五、几点建议。

公司正处于高速发展时期，是一个非常关键的时期，这一时期应该从管理上下功夫，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，公司要强化激励机制，加大奖金额度，提高提成比例。好的激励机制可以改变人的行为，好的激励机制可以激励员工，好的激励机制可以强化管理。只有充分运用激励机制，调动员工的积极性，使员工素质不断提高，业务不断熟练，从而保持旺盛的工作干劲，才能使企业能够健康、快速发展。