

护士每月工作总结和下月工作计划(模板9篇)

光阴的迅速，一眨眼就过去了，很快就要开展新的工作了，来为今后的学习制定一份计划。那关于计划格式是怎样的呢？而个人计划又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的计划范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

护士每月工作总结和下月工作计划篇一

每个人都必须经历一个实习生涯，并在实习结束时进行自我评价。实习收获因实习工作而异。两个月的实习很快就过去了。我总结了我的表现，但既满意又不足。我希望这个大学生的实习总结能让我想起我的过去。

本次实习的主要内容是r&d参与绘画r&d了解家具生产中零件的组装和内部结构的的组装及内部结构的整合。

通过这次实习，主要有一些经验：

首先是个人角色和整个人际关系的变化。——成绩好的学生从零开始成为未知领域的实习生，熟悉的校园成为不熟悉的业务单位。接触他们的人也换了角色，老师成了领导，同学成了同事。他们相处的方式完全不同。在这种转变中，对沟通的认知是非常苍白的。所以第一次觉得自己没有想象中那么善于沟通。当然，适应新环境需要一个过程，所以我相信时间和实践会让我很快完成角色转换，真正融入与学校完全不同的社会环境。

在心理上努力适应新环境，比实际工作经验更好。特别是在十一五期间，我亲眼看到了那些兢兢业业、负责任、精益求精、无私奉献的大师们的工作作风。正是这种工作方式让我感受最深，从实习中受益匪浅。每个人都在努力改进产品。

众所周知，做欧式家具最重要的是线条感。为了使曲线尽可能完美，工作人员一次又一次地改进，没有抱怨。通过这次实习，工人师傅的精神值得我在以后的工作中努力学习、继承和发展。

你读多少书，写多少单词，听多少课，你会很棒。毕竟，我还是个初出茅庐的学生，没有实践经验。这是事实，所以我必须努力学习，不要对自己评价太高。

学校生活暂时结束，社会生活才刚刚开始。进入社会后，要不断学习、成长、拓展知识面，才能在社会上占有一席之地。总之，我的毕业实践给了我人生中第一次宝贵的工作经验。虽然进入社会后还有很多东西要学，还有很多教训要学，但我觉得无论是心态还是技能，我都做了足够的准备。现代社会的竞争是残酷的，但只要我努力，我的事业就会开出希望之花，结出成功的果实。

护士每月工作总结和下月工作计划篇二

今年，是我任园长的第一年，我以一个“初生牛犊”的姿势坐在这个位置上。这期间，我从斗志昂扬到无从下手，再到隐隐失落。走到现在我学到了很多！初涉管理这一行，很多东西都不懂，这学期的工作感谢各位领导的支持和同事们的配合。我现将幼儿园的一些管理和举措作如下汇报：

一、落实制度，明确分工

1、落实制度：

在往年的基础上，把各项制度落实、实施。该奖则奖，该罚则罚。提高教师的责任心，以及做事的积极性。

2、明确分工

将责任分时间段、分角色规范化到个人，对工出现失误的教师，严格按制度进行责任追究。

通过健全制度和细化分工，才使得幼儿园各项工作都有条不紊，从保教到保育、从环境建设到教师管理，随时都保持着良好的状态。

二、加强对幼儿的管理力度，提升幼儿园整体素质

1、对每位教师进行细致、明确的责任划分，由一个幼儿到一班幼儿，到一整个幼儿园。逐次加强对幼儿的管理力度，力求做到有幼儿的地方必有老师。

三、多次举办大型活动，增强家长对幼儿园的了解度

1、4月28日幼儿园成功举行家长开放日，大半幼儿的家长都应邀参加。在幼儿园，积极参加老师组织的各项亲子游戏；认真观看老师们上课的方法；热烈提出各项问题以及改进的方法。在幼儿园陪孩子们度过了愉快而难忘的上午。

2、6月1日幼儿园举办六一文艺汇演，通过教师努力排练、合理的分工，给家长呈现了一场热情、活泼、精彩的六一文艺汇演。赢得了家长们的广大赞赏。

四、存在问题

1、师资问题：我园现没有一个正规幼师，缺少一个教师、教学中的领头兵，教学质量存在一定的欠缺。

2、艺术班教学：艺术班相对应是一个高质量的班，但我园现有的教师并没有一位教师能成功的带领这个班。

3、班级人数相差较大：我园现有246人，但小班只有32人，学前班有80余人。人数相差大，应加大对小班的招生力度，

对开各班的升学幼儿严格按照年龄来。

4、设备不足：我园整个只有两个洗手间，两个休息室。学前班幼儿中午不午休，安全隐患较大。楼下的洗手间也太小，小朋友容易出安全事故。

五、下期设想：

1、定好明确的学期目标，加大管理力度。

2、优化教师队伍，加强教师队伍建设，加强课堂教学管理。

3、加大对小、中班的宣传力度，做到幼儿进、退园平衡。

护士每月工作总结和下月工作计划篇三

6月入职以来主要工作有：

一、入职后主要对公司展会的客户进行电话跟进，邮件之前丁总多少已经发送，我的工作主要是电话跟进，确定客户是否有阅读邮件以及电话里描述公司销售的产品，介绍相关信息情况，预约拜访，对厂家电梯产量的询问，对产品是否有需求，能否建立合作的可能。

二、对部分给予答复的客户的拜访，在丁总的带领下对年产量20xx以上的重点跟踪，爱默生，歌拉瑞以及波士顿等电梯厂的相关价格的询问，主要是在称重装置以及扶梯的相关电机的价格比较。

三、对公司销售产品的整理与价格的明确，主要问题在于现有的价格是以三菱的供应物料号，而公司的产品是以工厂的生产号为代表，关于两个之间的对应表格在海安刘翠兰手里，已经电话邮件过去，答应近期给到我，但是还是需要跟踪，计划7月第一周完成。

7月的工作计划主要有：

一、尽快整理出公司的产品价格表，这样才可以有针对的推荐各个电梯厂需求的相关配件，目前电梯厂家因为前景光电的称重出现问题，是我公司产品推出的契机，但目前存在的问题在于市场上大部分厂家设计的称重都是在电梯底部，与我公司的产品安装及设计不同，推荐时可能会出现部分冲突而增加难度，但是考虑还是有可能的，关键在于前景光电出现问题的轻重以及我们跟客户的客情关系。

二、对于电梯整梯厂家要抓紧跟踪，主要有上海东芝，迅达，通力以及苏州南浔地区的量产3000左右的电梯厂家主要有爱默生，富士精工，德奥，帝奥，克莱斯，通用等。

三、集中精力对生产曳引机的厂家的推进，现在市场上大部分的电梯制动器还是以整体曳引机采购方式为主，除了部分大的电梯厂有自己开发生产的能力，大多数还是以打包的形式购买，所以我们的机会在于曳引机生产厂家，地区配件的供应商等其他跟制动器关联的厂或者人。

具体工作安排：

1、联系上海的几家大的电梯厂如：东芝二次拜访，永大初次拜访。迅达初次拜访

2、苏州地区的二次拜访：威特电机，台菱电梯以及南浔地区区域供应商联系起来

3、各个曳引机生产厂家的电话信息的收集或者考虑陌生拜访

护士每月工作总结和下月工作计划篇四

xx年是充实而忙碌的一年□xx年是劳累而收获的一年□20xx年是发展与壮大的一年。在xx年里，为了把做成真正的“塑品

形塑形体、让家长放心 政府支持 、学生满意”的xx艺术学校。我们学校从硬件到软件都做了充分的努力，现在就将我校xx年的工作总结如下：

xx年我校占地由原来的两个教室200余平米扩建到现在5个教室300余平米于7月份正式投入使用。标准规范的舞蹈教室，良好的艺术氛围，安全舒适的环创带给老师和家长莫大的信心，让我们坚信，我们有实力做得更大更好。

xx年我校由原来的6名教师增至到现在13名教师，加强师资队伍建设和让我们有更强的信心为同学们教好课服务好。7月份我校的前台服务站也正式成立了，架起了家长和教师之间的沟通的桥梁。让我们后勤服务工作做得更好更贴心。

- 1、参加了由宣汉县文化局主办迎新春广场文化艺术活动
- 2、承接了宣汉县机关幼儿园60年校庆《红色记忆》整个篇章，受到了来自社会各界人士的好评。
- 3、我校的部分拉丁舞学生参加了四川省国标舞精英赛取得24金26银1铜的优异成绩。
- 4、我校举办了三场“中国梦。少年梦”的文艺演出。
- 5、我校作为“中国少先事业发展中心社会艺术水平舞蹈考级旭舞阳光考级考级考点”对我校300余学生进行了考级，并取得全部通过率100%的好成绩。
- 6、我校举办了“庆国庆。少年梦”旭舞阳光第五届艺术节文艺汇演，前所未有的舞美灯光将我校的演出又推向了更专业的水平。
- 7、我校部分拉丁舞学生参加达州市第二届国标舞大赛。

8、150余学生9个节目参加达州市首届少儿联欢晚会选拔赛。

9、我校在xx饭店会议室举办了我校首次大型家长会

10、60余名学生3个节目参加达州市首届少儿春节联欢晚会取得圆满成功。

一次又一次的大型文艺活动，给我们老师和同学都提供了很好的成长平台给了我们更多展示自我锻炼自我的机会，让我们老师成熟更 学生更优秀。

xx年我校还增设了街舞班、美术班、播音主持班等，我们不断地拓展了学校的业务，让小朋友有更多见识和学习其他学科魅力的机会，为把我校建成更全面更专业的艺术学校，我们迈着扎实的脚步，相信在20xx年里我们还会做得更好更出色。

一年来，我校老师不断地提升自己不断地通过培训来增长见识。为学校带来新思想、新理念。我吴旭校长多次在北京成都等地参加艺术校长培训会。12月份请到四川省著名少儿舞蹈教育专家姚丽为我校的全体师生培训，“教舞蹈、教做人，教舞蹈、教品行”都是我们每位老师努力的方向。同时我校汪丽和姚力诗老师参加达州市青年教师艺术人才大赛均获得舞蹈组一等奖的优异成绩。

一年来，我校精心做好学生安全教育工作，和在校的每一位学生家长签订了安全责任书，保证学生安全是学校和家长最重要的任务。正是在学校、老师和家长的完美合作与精心照顾下本年度没有出一件安全事故，这项工作也将会是我校每年都必须抓好的工作。

xx年是硕果累累忙碌而充实的一年[]xx年我们还将更加努力把xx年做得好的做得更好。把做得不好的地方要尽全力的避免和解决，最后谢谢xx所有家长、老师的支持与合作，谢谢！

护士每月工作总结和下月工作计划篇五

截止9月底，全镇已完成固定资产投资36080万元，占全年任务45000万元的80.18%。

（一）在建项目建设情况

1、利佳包装项目。目前，正在搭建钢构厂房，修建办公房屋和职工宿舍，进行场地硬化。

2、华昌实业包装机械项目。正在进行场地硬化和围墙改造。

3、宏达页岩砖项目。该项目为宏达建材厂扩建项目，拟投资3000万元新上页岩砖生产线，建成后年产页岩砖可达6000万块。目前，已建成投产。

4、明潢实业实木门项目。落户市创业园，该项目拟投资3000万元，建成后年可产实木门20000套。目前正在搭建钢构厂房。

5、民峰油脂项目。该项目建成后可年加工油菜籽3万吨，目前已投入生产，正在安装剩余油罐。

6、华信钢构项目。该项目拟投资3000万元，年产15万立方米钢构产品。目前正在进行场地平整和围墙施工。

7、中南胶管项目。该项目拟投资4000万元，建成后年可产橡胶管2000万标米，目前正在进行场地平整。

8、海之韵展示柜项目。该项目建成后可年产200套大型展示柜，目前，围墙和门房施工已完工，正在进行厂房建设。

9、鑫宇饲料加工项目。该项目可年产3万吨饲料，目前已完成围墙及三栋厂房的建设，正在进行第四、五栋厂房的建设。

10、九万聚酯生产项目。该项目预计新建4条特种聚酯生产线，年聚合能力可达3万吨。目前，正在进行场地平整和围墙施工。

（二）招商引资相关情况

本月跟踪洽谈项目10个，分别是武汉客商投资的耐高温传输带项目，深圳led节能灯企业投资的led灯生产项目□xx市鑫雅空调净化技术公司投资的给排水管项目，香港世博科技有限公司投资的电镀版项目，本地客商投资的铝塑板项目□xx客商投资的煤气发生炉生产项目□xx客商投资的铝型材生产项目□xx客商投资的服装生产项目，深圳客商投资的瓷砖生产项目，深圳客商投资的砖砌块项目。

（一）抢抓时机收割水稻。为确保7万多亩水稻实现颗粒归仓，我镇积极协调，组织200余台联合收割机，在半月之内完成了全镇水稻收割，水稻总产稳中有增，预计水稻产量4.81万吨，同比增长0.9%。

（二）狠抓秋冬播生产。一是狠抓良种落实。加强油菜“中油杂2号、中油杂11号”等主推优质品种的推广，大蒜以“成都2水早”为主，确保优质率达100%；二是狠抓技术指导。加强专用肥料和专用技术的推广应用，积极做好育苗、移栽等生产技术培训；三是狠抓示范片落实。以万亩优质粮油基地项目为契机，以前进、前程两村为重点，以点带面，促进全镇优质油料生产；在大蒜种植上，在沿河8村建设千亩标准大蒜生产基地5个，建设500亩连片基地8个。

河溶镇采取多项措施确保国庆期间的社会稳定。一是对全镇17个重点对象实行24小时监控，时刻关注其思想情绪变化，确保其不脱离掌控。二是开展矛盾纠纷大排查、大调解，镇、村及民调中心户利用一星期的时间，入村入户开展排查，本月共排查山地山林、水利等矛盾纠纷5起，调解5起；房地产交易及住房拆迁矛盾1起，调解1起；婚姻家庭、邻里关系引发的矛盾6起，调解6起；因其它因素引发的矛盾3起，调解3

起。调解率达100%。切实做到了排查无死角，化解无遗留。三是认真做好来信来访接待工作，9月份我镇信访中心共受理来信来访10件（次），其中，来访8件（次），来信2件，已全部办理完毕。四是认真履行零报告、日报告制度，镇委、镇政府要求各单位及各包案小组每天向镇综治办汇报当天的排查和重点监控人情况，确保一有事情，能立即得到处理。

（一）整镇推进新农村建设取得明显成效。围绕做好9月份xx市第二次整镇推进新农村建设现场督办会的迎检和准备工作。我们以“两线四区”为重点，点面结合，全面推进全镇新农村建设。一是加强了汉宜路、河育路沿线的环境整治，建立了卫生保洁的长效机制。二是实施集镇美化、亮化工程，对赵巷集镇、中心集镇、金三角区配套完善公共设施，统一遮阳棚、广告牌等户外设施，严格规范商户经营行为，建立了集镇管理、环卫保洁的长效管理体系，塑造了集镇新形象。三是全面推进村庄整治。对汉宜路河溶段采取“以奖代补”实施“楚韵民居”改造项目，先后投入资金166万元，带动农户投入建设资金320多万元；配套完善郭家场中心社区公共设施建设，农户自建房全面启动，花卉苗木市场正在紧张施工。四是以点为示范，全面推进村庄整治。全镇19个村和社区，共整治改造民房610户，硬化道场和人行道面积达2.44万平方米，拆旧棚385个，砖混危房96间，植风景树1220棵，截止目前已完成投资2000余万元，其中的政府投入500万元，激活社会及农户投入1500万元，镇村面貌得到明显改观。xx市以及各县市相关领导对我镇新农村建设进行了视察，并对我镇新农村建设给予了充分的肯定。

（二）积极启动“唯东佳苑”二期工程。“唯东佳苑”一期项目已经完成，该项目取得了良好的社会、经济效益，达到了预期的目标。根据计划，我镇将启动二期工程，目前正在进行前期准备工作。

（三）认真准备第六次人口普查工作。按照全市统一部署，我镇积极做好人口普查前期工作，9月21日，我镇举行了人口

普查综合业务培训会，对近200人的人口普查队伍进行了业务培训。9月27日，我镇又专门召集各村人口普查的骨干进行了更加深入的培训，为即将开展的人口普查工作打下了良好的基础。

（四）顺利迎接市计生检查组对我镇全年工作的检查。9月中旬，市计生局对我镇全年的计生工作进行了考评，并抽查了3个行政村。

一是大力营造氛围，确保一个喜庆的国庆。为进一步激发全镇人民团结奋斗的热情，该镇积极营造国庆节氛围，辖区内各机关、企事业单位、学校均升挂国旗，对破旧、污损、褪色或者不符规格的国旗进行了更换，有条件的单位则悬挂了彩旗和灯笼，通过各种形式烘托出热烈的节日气氛。节日期间，该镇还举办了各种文艺活动10多场次。

二是开展安全排查，确保一个安全的国庆。我镇安全生产领导小组组成九个检查组，在国庆前夕对全镇的矿山、加油站、液化气站、烟花爆竹、道路交通、超市、食品药品、中小学校、幼儿园、水厂、电脑网吧、居民安全、用电安全、公共聚集场所等安全生产责任单位进行检查，对有安全隐患的单位责令限期整改。在整顿期间由镇安办、派出所负责跟踪督办和监控。

三是做好卫生检查，确保一个美化的国庆。该镇专门组织村（居）、镇直各单位共200余人，动用30余台垃圾清扫车，开展全镇卫生大扫除，极大的改观了街道社区及农村的环境卫生状况。

四是落实稳控措施，确保一个稳定的国庆。为确保国庆期间的稳定，河溶镇对重点监控对象实行24小时人盯人的方法，时刻关注其思想情绪变化，想方设法保证其不脱离掌控；加强排查调处力度。排查各辖区存在的不稳定因素，做到排查无死角，对排查出来的矛盾纠纷，以将矛盾化解在基层为原

则，做到化解无遗留，事情不外流；认真接待来信来访。对于有正当诉求的来信来访者，迅速协调相关部门给予正面答复，并落实解决，对无理上访者，认真细致的做好工作，稳控情绪，确保事态不扩大；认真做好零报告、日报告制度和各项记录及资料备份工作。

护士每月工作总结和下月工作计划篇六

1. 开始全面接手精品的业务，在主任的指导、王建的热心帮忙下，工作有明显的提高，业务本事同比x月份有明显的提高，但还需进一步的加强。

2. 整理库区的死角，科学合理的利用场地。

为了进一步的贯彻落实上级的“前进先出”的指示精神。将pvc库区场地全面的调整，做到“先进先出”的标准，解决库区的死角问题。

3. 承蒙领导的厚爱 and 信任，将宿舍的夜间的管理工作委任给我，我想这是次很好的学习机会，会对以后走上管理岗位积累许多宝贵的管理经验。

4. 参加四天的集团培训。

首先深入的学习伟星的企业文化；其次能及时的调整自我心态，能完成好新员工的主角转变；最终我会将学到的理论来指导今后的工作，使工作得到进一步的发展。

1. 细节方面

在精品发货时，由于自我的工作的不严谨，3次将产品数量发错，幸好王建同志及时的发现，将数量及时更改，没有造成公司的经济损失。

2. 产品进库时没有及时清点，导致库存率不准。

3. 不注重与其它部门的沟通协调，没有及时反馈库存数量，导致其它部门没有将产品及时的入库。

(一) 保证业务、工作的深入的开展，加强与其它部门的沟通协调

1. 总结上月的. 入库的教训，清点数量，核对型号，如发现数量和型号不符的，及时上报和填写入库差错表。

2. 出库时看清销售清单的数量、型号、地址。

加强复合次数，做到数量准确、型号清晰、地址清楚。

3. 加强与其他部门的沟通协调，及时反馈产品的库存数量，方便下一步的发货。

4. 加大对宿舍的管理，做到“三查两纠一汇报”制度。

(二) 加大自身的管理，提升自我的本事

1. 往后加大对仓库的清洁力度，坚持库容的整洁、美观。

2. 努力提升自身的管理业务水平，在原有的基础上进一步的突破和创新。

3. 培养团队协作本事，增强团队意思。

我想仅有不断的剖析自我，善于分析自我，总结自我。注重细节方面的养成，在日常工作加以规范，在提升自身本事的的同时加以学习，我想在下个月的工作生活中会得到很好的体现。

护士每月工作总结和下月工作计划篇七

如果让我选择一个词来形容房地产行业20xx年，我一定会选择“动荡”。之所以选择“动荡”，是由于今年的2个项目有点无可奈何，也有点困难和那无形的压力。

年初当我刚得到通知接任xx项目经理的时候，感觉到茫然和无出着手，这个项目的前期我并不熟悉，开发商方面的沟通也不太顺畅，但凭这公司对我的这份信任，我接受了这个“挑战”。由于开发商前期的广告力度不够、市内售楼点不突出等原因，导致前来咨询的客户非常少。虽然2月份在报做了1/2版的广告，登记了约有400组的咨询电话，但时间拖得太长(5月份才开始对外销售)，许多客户都遗忘了这个项目或是已在其它楼盘购买了住宅。为此，公司与开发商进行讨论，决定为迎合“五一”黄金周广场房展会，推出80套特价房吸引购房者并发放金卡，结果当天在展会现场就有9房源被意向订购，这也为花城的公开认购积累了客户，五月份成功认购住宅83套，签合同20套。可是非常遗憾，因为开发商的不配合以及销售业绩达不到开发商的要求等原因，花城于8月30日收盘。我永远记得这一天，当大家收拾好东西离开了三个月的岗位时，我看到大家的不舍与一点点的哀伤，而我也为自己交了一份不合格的答卷而自责与难过。当大家都一片沮丧以及对往后去向茫然的时候，是总用那温暖的的笑容迎接我们这群没打赢胜仗的战士们，鼓励我们不要气馁。其实大家心里都明白，公司上到总，下到设计人员都为这个项目花费了很大的精力，总更是从策划方案、广告设计，细到文案用词都是倾力倾为，姐与总监每周固定要与开发商开例会。而当前线的战士带着不佳的战果回来时，得到的却是安慰与鼓励，这一次又让我深深感受到了百年“人性化管理”的魅力所在。

在还没完全调整好失落的心情时，公司又安排了新的任务给我——就任别墅的项目经理。说句心理话，当时我真不想过

去，因为它的销售业绩不理想，因为公司及开发商对我的期望太高，因为我还没有从失败中调整回来。在这种情况下，由于我的工作状态不佳以及对新的工作环境、工作氛围的不适应，我遭到了开发商的严重投诉及不满，而销售员也因为我的低靡使得工作热情不高涨，销售现场有些“死气沉沉”。为此，开发商与我公司进行了一次开诚布公的会议。我在会上做了自我检讨与接受批评，暗下决心，一定要调整好工作状态，不让公司领导失望。之后我重新制定项目的规章制度，鼓舞大家的士气，重新培训他们的统一说词及销售技巧，指正每个销售员的优缺点，帮他们找回自信，再加上戴乐的协助，公司领导及开发商的配合，使得工作走上正轨，与开发商之间的沟通也越来越融洽。销售业绩也在提高。

与此同时，对于别墅项目我们做了十分系统的客户资料分析，从成交客户的职业背景、认知途径、成交原因及未成交原因等多个角度进行了归纳总结，具体如下：

成交客户的职业背景分析：目前的成交客户中以政府公务员及私企老板占大多数，两者之和占总数近比例。

成交原因分析：“花园”及“有绿化环境”是项目吸引客户的两大重要原因。同时，相对不高的价格，极高的性价比是吸引投资者的重要因素。

未成交原因分析：离xx市区较远及周边生活配套不完善一直是本项目的劣势，此次分析也充分反映了这一点。

马上就要到20xx年末了，掐指一算，我到公司已经有三年的时间。回想刚进百年的时候就仿佛还是在昨天发生的事情。三年的时间看到许多同事都进进出出，以前熟悉的面孔都换上了新的面孔，公司在不断的发展，不断的壮大，而我在这三年也是一年跟一年不一样。

第一次踏入xx房地产公司这个“大家庭”，感到的是稀奇和

新鲜;第一次从事房地产行业,由认识到熟悉,感到的是一种对工作的冲劲与激情;第一次到外地工作,感到了一点点的茫然和一点点兴奋;第一次与客户进行沟通、交流感到了一点点的胆怯与陌生。最初两年我都是呆在外地工作,对于公司的一些人和事,我不是特别清楚,我渴望去了解公司,认识公司,希望自己能够在更大的领域发展,而这一愿望在20xx年得以实现,我从调到上班,就任别墅的项目经理。由于本项目是中途接手,由于开发商的稚嫩,由于工程质量的不合格,销售业绩一直不理想,并且经常有业主来反应问题。安抚客户,解决问题是我这一年做得最多的事情[]20xx年是我没有成就感的一年,也是我感觉“最累”的一年。

我个人认为20xx年是我成长最快的一年,虽然有许多遗憾,虽然成绩不是特别的好,但公司领导对我的厚爱与信任,同事对我的肯定与支持,让我坚信自己会创造好的成绩,会交出一份合格、满意的答卷。

20xx年虽然“动荡”,但我感觉非常充实。相比20xx年,今年的我思想更加成熟,思考问题更全面,在现场管理方面、房地产销售方面等有了一定的提高。在担任贵都国际花城的项目经理时,我根据自己的想法并结合市场动态及需求,制定了一份花城的定价报告和贵都国际花城的认购程序。虽然写得不是很专业,但这是我第一次尝试写东西,而在这之前我所做的只是负责好销售现场的工作。通过写报告,我明白用心去了解项目,用心去参与项目每一个环节,尝试着用心去写每一个与项目有关的方案,才能完全融入到这个项目,了解其真正的卖点。

当然,有所收获就必然也有教训。在别墅的销售过程中,由于销售部与工程部联系不紧密,造成房屋朝向更改、位置变动却毫不知情,结果在推销过程中没有按实际情况介绍,导致客户要求退房。虽然通过我们的努力,客户最终没有退房,但这件事,却让我明白销售经理的职责重大,对己对销售员

都不能一丝一毫的放松。

在总结过去工作的不足之处时，也为新的一年制定了工作计划及目标。

- 1、在20xx年5月1日之前，别墅一期收盘，销售率达到以上；
- 3、培训销售人员，为公司培养出更多的有用之才；
- 4、加强业务能力及沟通能力的学习，补充能量，为迎接下一个挑战做好准备；

走过“动荡”的20xx年，迎来“辉煌”的20xx年。百年的每位成员都强烈感受到公司在改变，公司在壮大。首先是公司增加了新的“血脉”，让公司更加强大；其次是公司的运行体制也变得更加完善，从以前的销售与策划结合不够紧密，到现在每个项目都有固定的策划师跟盘，公司总部还增设了拓展部与招商部；最重要的是百年由代理变为开发成功转型。种种的变化都让我们雀跃不已，在未来的岁月里，愿我们与成功有约，与快乐有约。

护士每月工作总结和下月工作计划篇八

通过1月份日常工作和学习积累使我对大发有了一定的认识。

在1月份--高级人才交流会上认识了杜总，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，和杜总交谈后，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，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。

一、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。

二、遵守各项规章制度，认真工作，使自己素养不断得到提高。

三、认真学习岗位职能，工作能力得到了一定的提高。

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。

四、不足和需改进方面。

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。

五、几点建议。

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。

护士每月工作总结和下月工作计划篇九

时间过的飞快，又一个月已经过去。上个月的销量并不梦想，在这一个月工作中学到了许多，同时也犯下了许多错误，在那里做一下总结期望领导批评指导！

一、主动用心——相信仅有主动出击的人，才会有成功的机会，尊重客户意愿，聆听客户需求。客户是千姿百态的，其需求也是千差万别的。想出色的完成工作，务必注重细节。

二、博取众长--集思广义--人多点子多，相信一点、人的潜力总是有限的，在近一年的销售工作中，我发现一件深有感触的事就是每一次市场促销的成功，很多时候是听取了大家的意见和点子，灵活的应用。

一、这个月主要的错误就是新开发的客户没有及时跟踪，调动客户使用的用心性，导致用量提不上来。

二、就是市场的工作细节做的并不好，与各市场的业务配合也不到位。

三、我前期工作的定位是酒店，后期定位是一个月大连地区市场总体走一圈。此刻我深刻意识到市场是提升业务量的基础，借助市场客情的关系能更快的开发酒店，此刻的定位是每一天走访一个市场。

四、对于工作-不管我每一天跑了多少酒店，有多辛苦、一些基本的工作忽视了，就是对工作的不尽职。应深刻检讨，加以改善。

五、9月份目标;金装劲美鸡汁月销量增长至200件，其他单品稳定增长。

优秀源于职责，我已深刻意识到，工作的小细节也不可忽视，以上是我对本月工作的总结，做的不好的我将改正，做得好的继续努力!