

最新最后一个月工作计划(优质6篇)

计划可以帮助我们明确目标、分析现状、确定行动步骤，并在面对变化和不确定性时进行调整和修正。计划书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇计划呢？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。

最后一个月工作计划篇一

xx月份是我在集团公司上班的第一个月，新的环境、新的同事、新的工作任务给我了一个新的平台、新的锻炼自我的机会，我在这个岗位上正不断学习新的知识，希望通过对自身的严格要求，更快的适应环境，为更好的做好工作打下坚实的基础，同时争取早一天融入中隧这个大的集体中来，也为集团的更进一步发展贡献一份力量[]xx月份的主要工作如下：

一、配合做好20xx年职称外语考试的报名及参考书目的征订工作。

二、配合做好20xx年基层项目经理培训班的有关工作。

三、学习一级建造师注册的有关知识，并注重熟悉网上申报程序，同时，准备建造师注册人员的有关资料。

四、熟悉内网发布的公司历年文件，对企业生产、经营、管理等方面的情况加强了解。

五、目前正在完成20xx年基础材料表格的填写工作。

毕竟回到机关的时间还不长，很多东西都还不是很熟悉，有些工作做起来显得吃力，但是，我想，只要坚定信心，每一项工作都踏踏实实做好，不拖拉，不急躁，有条理，有分寸，我的工作会越来越好的。

最后一个月工作计划篇二

初中和高中相比较，无论是从课程设置、授课方法、还是教育、教学、管理等方面均有较大的区别。高中课程知识量大、难度大、综合性强。从初三到高一，对很多学生来说不是一个坡，而是一座山。

高中重在考察能力，而我们的教师时刻把高考作为教学的出发点和归宿，这对才步入高中的新生来说起点就太高。又由于有部分教师刚从高三转到高一，对学生的要求就更高。这样对学生和教师来说就需要有一个相互了解，相互适应的过程，不能操之过急。我觉得解决这个问题应该做好初中到高中的衔接工作。

首先，教师要向学生靠拢，从学生实际出发，教学上循序渐进、零起点、慢跑步、缓加速，加强基础训练、扎扎实实地抓好双基，夯实基础。

其次，考试命题照顾大多数同学，适当降低难度，但不能降低标准和要求。让学生跳一跳能够得着。

次之，加强学习方法的指导，如高一物理不是靠死记硬背、简单模仿能学好的，必须会物理思维方式。改变他们以往做题、思考中的不良习惯，一开始就要他们养成好习惯。好习惯的养成可以让他们在以后的学习事半功倍。如让他们养成认真听讲的好习惯——做到眼到、口到、心到。书写的好习惯——卷面要整洁，书写要工整，版面要整齐等等。

有些学生在初中时是老师眼中的宠儿、学生中的焦点。一美遮百丑，在学生、老师的眼

中他的缺点也是优点。进入高中后，大家都处于同一起跑线上，那些在初中养成了一些坏习惯的学生才一起跑就感到吃力，觉得高中的学习太紧张，任务太繁重，一段时间努力后

如果效果不明显就失去信心，甚至对自己的智商产生怀疑，到最后可能会产生放弃的思想。其实造成这种现象的原因是因为没有养成良好学习的习惯，如上课精力不集中，爱做小动作，习惯边听讲边做功课，还有的学生认为老师讲得太简单还不如自己自学，于是不听老师讲授在下面自学，不按老师的要求做等等。对这些问题老师要及时的发现，并从思想上做好开导、学习上做好引导，督促他们一步步改正以往的一些坏的习惯。学生如果取得了进步应及时的给予表扬，要注意给他们鼓劲，给他们改正缺点的勇气和克服困难的信心。

“不会就学，不懂就问”是求学之道。因此，许多老师将是否好问作为学习成绩好坏的重要归因。事实上，有很多成绩优秀的学生很少问，不喜欢问；而一些成绩不是很理想的学生却是非常的好问，有的是追着问。我发现，同样一个问题，善于学习的学生与不善于学习的学生问问题的方式就不一样，不善于思考的学生问问题一般是请教式的，比如：“这道题怎么做？”、“老师，给我讲讲这道题”；而善于思考的学生呢，问题一般是征询式，如：“我这样做对不对？”、“如果??将怎么样？”、“我这样理解错在那里？”等等。其实，学生在智商上没有高下之分，有的只是学习的方法与学习的习惯的不同。教师要鼓励学生去问问题，但不鼓励盲目的问问题，要让他们三思而后问。

在教学中有很多问题我们是一眼就可以看出来的，而有些问题是需要我们仔细观察才能发现。因此，我们要定期对自己的教学进行总结与反思，找出教学中出现的问题，并及时的解决，这样我们才能不断的提高自己。

最后一个月工作计划篇三

不知不觉，进入祈福集团电脑部就职已经有接近一个月的时间了，在这段时间里最大的感觉是：我当初的求职选择是正确的！祈福集团是一个与我的期望相当，甚至超越我期望的公司，集团有壮实深厚的根基也有蓬勃争辉的枝叶，立于其

中，满是稳健勃发的气息。

关于集团第一次对集团有了初步的了解源于人事部组织的入职培训。在一天的培训中，我了解到集团是以房地产开发为主导，集、医疗、酒店、餐饮、零售、物流、矿业等于一体，多元化、全方位、大规模的拓展集团，并对集团的主要组织构成和荣誉有了初步的了解。其中，彭先生简介中的信条让我印象深刻：无论做什么，一定要做到最好。我想正是这种对事物的高要求，才会点滴成就了如此庞大而又卓越的组织，而在这样高要求的祈福集团里面，我确信会有很多值得我服务与学习的地方。

另外，部门工作中涉及到较多电脑方面的设备与知识，这是我之前较少接触和了解的，导致在一些工作的话题理解中还是有所欠缺的，所以在接下来的这个月里，在空闲时间会加大it类知识的学x□以更好地完成本职工作。

关于自我的要求迄今接触到的各项工作中，感觉本职工作主要对个人的沟通理解能力、信息提取整合分析能力、文书能力、自我管理能力都有较高的要求。

刚开始我和朋友都很矛盾，毕业了到底该从事一份什么工作才是好说实话我那时真的是抱着一种无所谓的态度来做这个决定的，因为我茫然了，没有目标失去了方向。当然最终还是选择了这里，没有去做贸易；没有去做业务跟单、记者助理。

角色的转换，生活环境的转换，让我感到应接不暇，一切都好陌生。由于没有与我同期入职的同事，又无任何工作经验且对会计工作不知如何上手的情况下，我觉得真的.很难去融入这样一个工作环境一切都是从0开始。

工作圈子很小，公司共7个人其中就有两个是我们老板，真正办公的说起来也就6个人。亮哥也不是一个很健谈的人。刚过

来那会他说十句普通话我只能勉强听懂八句，还有两句靠猜，不过现在好多了咯。我的工作都是由他给安排。

刚来这里面临一连串的活动席卷还是很忐忑的，如：开业的一系列宣传单、台卡、会员卡、优惠券等；然后是五一的活动kt板、展架、单面之类，后来就逐渐的调整适应过来。

办公室的工作氛围是比较活泼轻松的、同事之间如朋友一般，这样也很利于工作上的沟通不显得那么严肃死板。

工作上一般我接到一个任务后，我会先浏览一遍要表达的内容和主题，然后构思或画草图让心里有个大致的框架结构，这个过程会多花点时间，一旦想好要怎么做了，就可以有目标的画出心里已想的东西。

有时候得空我就到一些设计比如站酷网之类的去看看，看看别人做的设计和颜色搭配，让自己在工作的同时也要不断进步不能止步不前。像某总说的要多跑一些商场看看这个也是一个最直接的学x方式。

公司的广告主要用在一些商场之类的，以最直接最简单的方式传达活动信息，它需要的不是典雅文艺，它要的是对视觉的直接冲击，让人在几米之外也能看到这里在做活动。这些是我后来逐渐意识到的，也是某总提出点醒的。以后我会根据场合做出不同设计，交流真的是挺重要的。如若我的想法与公司需求有偏差也希望能有人给我指出来，帮助协调修正。

感谢公司给我这个工作机会，我会一直努力的。

最后一个月工作计划篇四

时间总是过得很快，转眼间来到华润建筑青岛分公司已经快一个月了，回顾这一个月来的收获和困惑，感慨颇多！经过近一个月来对新环境的适应和对工作岗位的了解，使我对项

目部各职能部门（尤其是合约部）的工作内容和岗位职责有了一个大致认识和了解。同时，通过完成领导给我安排的各项工作任务，也对我更好、更快的进入工作角色奠定了一个良好的基础。

为更好的有利于自身进步，我将从这段时间的工作内容、工作感悟、工作困惑三个方面进行总结，内容如下：

一、工作内容

我是9月6日来到项目部，安排到合约部工作，带岗人是邓经理，由于刚来到项目部，对合约部的部门职责和合约工程师的岗位职责不甚了解，因此邓经理安排我们几个新来的同事先熟悉一下合约管理制度和项目部的公共盘，就这样两天的时间很快就过去了。在这两天时间里，看到比我们早来的同事们个个都在忙碌的工作，我却无从插手，一无所知，这两种状态的比较使我倍感压力，此时我就下定了决心，一定要尽快熟悉自己的业务，在最短的时间内进入工作状态。

从来项目部的第三天开始，邓经理开始给我安排工作，工作内容是协助张工完成万象城项目临建工程的招标分判工作和万象城土建劳务分包商预选入围单位长名单的确定。因此，围绕这两项工作安排，我主要做了如下工作：

- 1、临建工程招标文件（草拟）的编制；
- 2、临建工程投标单位名单的确定和发放招标文件（邮件形式）；
- 3、临建工程投标文件的收集和临建工程清单比价表的编制；
- 4、临建工程议标（共三轮）和会议纪要的编写；
- 5、临建工程入围单位的考察以及考察报告的编写；

- 6、临建工程定标报告的编写；
- 7、整理、填写万象城土建劳务分包商资格预审名单相关信息；
- 8、收集、整理土建劳务分包商资格预审表和相关资料；
- 9、编制土建劳务分包商约谈日程安排、参加约谈会、记录约谈内容；
- 10、参加土石方分包合约协调会和交底会，并编写会议纪要。

以上内容是我这段时间的主要工作内容和成果，在邓经理和同事的帮助下我逐项的完成了安排的工作任务，并通过工作任务的逐项完成使我渐渐的熟悉合约部的部分部门职责和主要工作内容，这也为我尽快熟悉业务起到了很好的作用和铺垫。

二、工作感悟

如果要用几句话来概况这一个月来的工作感悟，对我来说可以归纳为：这一个月是兴奋的一个月，是迷茫的一个月，是摸索的一个月，是劳累的一个月，更是收获的一个月。

通过这段时间对工作的摸索和总结，我主要从以下几个方面来概括我对工作的认识和感悟：

- 1、主动的去工作，完成心智模式的转变。从懒散的学生时代进入到快节奏的职场，这个过程需要在心态上完成一个非常大的转变，也就是心智模式的转变。这一点在这近一个月的工作中也是体会很深，每当领导交给一项工作任务时，需要我们这些新员工做的不仅仅是执行，更多的是思考，思考通过何种途径和方式来更好的完成这项任务，而不仅仅是为了完成交给的任务而工作，更不能忽略工作的质量。因此，学校的这种填鸭式教育、学生被动学习的方法在华润这种强调业

绩导向的理念下是行不通的，需要我们更多的去思考、去创新。

2、强有力的执行力是组织有效运行的基础和保障。在《管理学》和训练营期间接触过很多这方面的学习和培训，但当时只是有个概念性的认识，理解不深，通过这段时间的工作，对此已经有了一个初步的认识，如果领导安排一项工作，员工没有在规定的时间内完成或者没有按照约定的程序完成，势必造成返工和工作效率的降低。对于整个组织系统而言，如果这种事情多次发生，或许会对组织造成不可估量的损失。

3、要敢于面对挑战和挫折。我认为这一点对新员工来讲是非常重要的，作为一名新人进入一个新的工作环境，并踏入工作岗位，对他来讲几乎一切都是陌生的，每一份工作内容几乎都是一个新的挑战，这一点，我是深有感触，也是颇有收获。刚来不久邓经理就安排我协助张工编制万象城项目临建工程招标文件，由于张工比较忙，他就安排我自己先编制，说实话，当时我是非常紧张的，因为对于开展这项工作没有任何的头绪，更是怕自己职业生涯的开始就是一个败局。每个人都有这么一种心理——做自己熟悉的工作，而正是由于这种心理造成很多人败给了自己，没有突破自己就不可能取得更大的进步，也正是我突破了我胆怯的心理，我才顺利完成了领导交给的工作任务。

4、多学、多问、多总结，才能有所提高。来到青岛项目部，感觉自己脑海一片空白，在课本中所学的知识似乎毫不适用，华润建筑所特有的先进的管理理念和经营模式更值得我们这些年轻人去多学、多问，这种大型复杂的综合体项目可以带给我们很多的学习机会，这就要求我们这些新员工去多向前辈学习。在日常的工作中，尤其是工作伊始，我感觉在完成工作的同时更要去学习，不仅学习其他万象城项目总包管理的经验，更要多问几个为什么，在完成工作后要及时的比较和总结，只有这样我们才能真正的提升自己的工作技能和管理技能。其中，通过9月27号朱总亲自批阅我写的《万象城与

部分悦府项目土石方合约交底会会议纪要》，并作出细致讲解的过程中我反思了很多，也学到了很多。

5、任何一项工作都必须认真面对。工作无论大小，都需要我们去认真的面对，并细致的完成每一项任务，这对于我们这些新员工养成一个良好的工作习惯打下坚实的基础。“不积跬步无以至千里，不积小流无以成江海”、“千里之堤溃于蚁穴”，这就要求我们必须全力以赴，努力做好任何一项工作，不能因为新员工就可以降低工作标准和要求，尤其是合约管理工作，更需要仔细、认真，容不得半点马虎。

6、工作要有计划，学会时间管理。加入华润建筑，尤其是来到合约部，让我体会最深的就是编制各种招标分判工作的时间计划和日常工作计划的安排，以及pdca在其中的无形应用，这一点需要我去努力学习、提高。

以上几点浅显认识是我这一个月来对工作的感悟，需要更多的时间和工作来锻炼自身的能力，现在还只是一个开始，有更多的挑战和挫折需要我去面对和克服。

三、工作困惑

来到项目部的一个月，在取得收获和成就的同时也面临一些工作上的困惑：

1、公司及部门中重要工作流程的培训和学习。因为，如果要我们凭自己去发现、探索固然印象深刻，但我们会用更多的时间且效果不一定好，如果公司拿出一定的时间让比较熟悉公司和项目部工作流程的人员来给我们新员工进行一个交底，这样效果可能会更好。

2、项目部信息管理不够严谨。在公共盘中，有些需要统一编码的函件比较凌乱，没有专门的工作人员负责管理，在编码和文件存放位置上容易出现问題。建议可以学习一些信息管

理较好的公司的做法。

3、如何能效率更高的完成工作，减少额外的工作。因为在有些工作的完成过程中，需要反复好几次才能真正完成，这样势必会造成在规定的时间内不能有效完成工作任务，从而必须通过加班或其他时间来完成工作，需要我们更多的去思考，去改进工作方法和途径。

以上三个大的方面是我对本月的总结，我相信通过自己的努力和坚持，在公司领导和项目部同事的帮助下，能够在较短的时间内很好的融入工作，不断提升自己，为华润建筑的事业贡献自己的一份微薄之力。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

[点击下载文档](#)

[搜索文档](#)

最后一个月工作计划篇五

×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。

我是今年×月一号来到××专卖店工作的，在进入贵店之前我有过女装的销售经验，仅凭对销售工作的热情，而缺乏男装行业销售经验和行业知识。为了迅速融入到××男装这个销售团队中来，到店之后，一切从零开始，一边学习男装品牌的知识，一边摸索市场，遇到销售和服装方面的难点和问题，我经常请教店长和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方案，在对一些比较难缠的客人研究针对性策略，取得了良好的效果。

现在我逐渐可以清晰、流利的应对客人所提到的各种问题，准确的把握客人的需要，良好的与客人沟通，因此对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习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××男装的技术问题掌握的过度薄弱（如：质地，如何清洗熨烫等），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××，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务，打好年底的硬仗，和大家把任务根据具体情况分解到每周，每日；以每周，每日的销售目标分解到我们每个导购员身上，完成各个时间段的销售任务。并争取在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为我们××男装专卖店的发展是与全体员工综合素质，店长的指导方针，团队的建设是分不开的。建立一支良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

最后一个月工作计划篇六

转眼来公司工作一个月了，回顾工作，总结经验，以启迪以后的工作。

初来公司，曾经很担心不知如何做好工作，但公司宽松融洽的工作氛围、团结向上的企业文化，使我在较短的时间里适应了公司的工作环境，也系统的熟悉了整个操作流程，在此十分感谢公司的领导和同事对我的关照。这一个月的工作总结如下：

来到**，等于完全接触了一个全新的行业，一切从零开始。通过公司行政人事部的培训，以及一个月的工作经验，使我对公司和部门的产品和企业文化有了比较全面的认识。首先，公司主要从事工业重防腐涂料的技术、生产、工程服务为一体的多学科、全产业链的企业。20年的行业经验，在同行里有了深厚的技术基础和强大的实力。

我的工作部门是**，主要涉及**这一领域。自主研发的**，开启了国内这一领域的先河。

这一个月，我学到了很多，也对自己的工作和操作流程有了比较熟悉的认识。我的本职工作是**，我的工作随着订单来开展工作，需要面对相应的供应商和公司内部的各职能部门，同时起到介于销售人员和项目进程的纽带作用。其工作质量的好坏直接影响公司的服务品质和企业形象，是一项非常综合性和边缘性的工作。

我的工作同时也是非常严谨的。从确认订单开始，到合同评审，到与相应供应商进行采买和生产的追踪，到与中试厂生产状态的确认，到追踪项目的到货情况，到相关的费用结算等，环环相扣，都需要有认真负责的工作态度来开展。这一个月的工作我了解了整个流程什么时候该干什么该跟那些人沟通，也了解了哪些环节比较困难，需要特别注意。

当然，工作中难免出现一些差错还需要领导指正，但前事之鉴，这些经历也让我不断成熟，在处理各种问题时考虑的更全面，杜绝类似失误的发生。

这一个月面临了很多困难，最大的困难是面对一个全新的行业和工作模式，需要从新熟悉产品和新的工作制度。遇到工作流程和产品方面的难点和问题，我经常需要请教公司领导和其他有经验的同事。通过不断的学习产品知识，现在我逐渐对部门和公司的产品有了比较全面的认识，对我工作的开展起到了很大的作用。

作为20xx年加入公司的新员工，在以后的工作中，我会更加努力的像其他同事学习，迎接来自工作的挑战，争取尽快具备独立工作的能力，为**的辉煌贡献自己的力量。