
一个月的工作总结范文 10 篇

一个月的工作总结范文(一)

20__年是房地产市场注定不平凡的一年，今年_月份我在房地产低谷时期进入了这个行业。越是在这样艰难的市场环境下，越是能锻炼我们的业务力。从一个对房地产一无所知的门外人，到一个专业的置业顾问，在这短短的一个月的时间里，收获颇多，非常感谢公司的每一位同仁、组长和领导。

工作在销售一线，感触最深的就是：保持一颗良好的心态很重要。良好的心态是一个销售人员应该具备的最基本的素质吧，良好的心态也包括很多方面。

一、控制情绪

我们每天工作在销售一线，面对形形色色的人和物，要学会控制好自己的情绪，不能将生活中的情绪带到工作中，以一颗平稳的心态去面对工作和生活。

二、宽容

人与人之间总免不了有这样或那样的矛盾事之间，同事、朋友之间也难免有争吵、有纠葛。只要不是大的原则问题，应该与人为善，宽大为怀，学会宽以待人。

三、上进心和企图心

上进心，也是进取心，就是主动去做应该做的事情。要成为一个具备进取心的人，必须克服拖延的习惯，把它从你的个性中除掉。企图心，当欲望产生的时候，就会产生企图心；如何将企图心用好，必须好好的学习。

保持一颗良好的心态，积极的心态、向上的心态，去面对工作、面对生活；好好工作、好好生活。

一个月的工作总结范文(二)

时间又过了一月，本月完成了一些工作，也存在着一些问题，现将个人总结汇报如下：

一、本月工作

1、招聘工作。本月还是继续_网上招人，打了一些电话，但来面试的只有 2 个，其中一个因为性格原因不适合呆在公司，另一个感觉面试时还比较自信，但没有文秘经验，自己的说法和实际相矛盾。

2、继续完善制度。办公室现已完成了一部分制度，但还有许多制度还需要完善，这月完成了一个办公用品的管理和领用，对办公用品的申购、领用都作出了规定。同时我也对办公用品建

立了台账登记，将现有的办公用品全部登记，以后入库、领用和库存都将全部登记以便发放和管理。

3、对电脑中的资料进行了分类整理，以部门为单位归类，分门别类的整理以便查阅和管理。也对一些纸质资料进行了整理，方便以后归档。

4、开始着手写公司发展规划，但不知道该如何下手，提纲和内容方面都还存在着很大的问题。

5、到材料市场去走了半天，了解到一部分材料，对卫浴洁具和地砖都有了一定的了解。

6、制定了一份客户对我们公司的满意度调查问卷，以后完成交房时，请客户对我们公司的服务做评价，我们做的不好的地方，以后都尽量完善，将客户的满意作为我们的目标。

7、参加了两次培训，一次是销售方面的培训，一次是礼仪方面的培训。通过培训，让我在销售和礼仪方面都学到了很多，知道了和客户交流时应注意哪些礼节，应怎样沟通。

二、存在的问题

1、招聘方面：招聘渠道还是很狭窄，形式不容乐观，以后还是坚持到网上寻找资源。

2、文档方面。文档归档应以季度为单位归档还是以年为单位归档我还不很明确，在编档案号方面我也很迷茫，不知道该怎么下手，现在我手上的档案比较少，其他部门也没有档案移交，我下一步将作出档案管理制度再明确一下。对于财务部这边的档案是否也应移交到行政部？

3、对于公司的发展规划。现在我也不知道应该怎么来写，目前我正在想一个提纲，再来装内容，但是手里没有一些基础数据，发展规划应涉及市场分析、行业分析、财务状况等等，所以目前对这一块还是很迷茫，只有多查查资料再来慢慢写。

4、对于行政工作。现在对于行政工作我已基本知道该怎样来做了，行政就是一个大管家，什么都要管，但是我现在才似乎刚刚要进入角色，以前一直没摆正位置，虽然我是个行政助理，但是行政部就我一个人，所以我应该承担行政部的责任并履行行政部的义务，但是运用到工作中我确不知道该怎样来管，怎样运用好手中的权利很好的去执行公司的制度，这一点我会去买书再慢慢研究。

5、通过两次培训，发展公司确实应该统一服装，改变精神面貌，所以应该要求员工拿出公司的精神面貌，注意细节方面的礼仪。

6、自身弱点。一直觉得自己算是一个细心的人，但是上月却错误百出。①工作总结。上月的工作总结一方面是因为月一工

作较多，来不及细写，所以顺手打了一篇，从态度上讲有敷衍的嫌疑，因为来不及了。另一方面是不够重视工作总结，总结应该是总结自身存在的问题再改正问题，而我犯了最低级的错误，行文格大错特错，以后不会再犯这种问题。②不够细心。上月给董事长发邮件的时候居然把字打错了，充分说明自己的粗心大意，没有检查，以后不管做什么事情，我都会细心一点。③应用文基础薄。上月的培训计划充分体现出了这点，格式完全不对，不正规，但我知道自己错在哪里了，以后会注意。

通过上月的工作，我已发现了自己很多很多的问题，这些不足我都会想办法尽量克服和改正，我希望自己每月都能进步。

一个月的工作总结范文(三)

回顾这一月来，自己的工作情况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高专卖销售工作的方法技能与业务水平。

首先，在不足点方面，从自身原因总结。我认为自己还一定程度的存在有欠缺强力说服顾客，打动其购买心理的技巧。

作为我们红蜻蜓专卖店的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一坐连接我们的商品与顾客的桥梁。为公司创造商业效绩。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来打动顾客

的心，激发起购买欲望，就显得尤为重要。因此，在以后的销售工作中，我必须努力提高强化说服顾客，打动其购买心理的技巧。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累宝贵经验。

其次，注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。让所有来到我们红蜻蜓专卖店的顾客都乘兴而来，满意而去。树立起我们红蜻蜓专卖店工作人员的优质精神风貌，更树立起我们红蜻蜓的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟悉每一款鞋的货号，大小，颜色，价位。做到烂熟于心。学会面对不同的顾客，采用不同的推介技巧。力争让每一位顾客都能买到自己称心如意的商品，更力争增加销售数量，提高销售业绩。

最后，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的成功或失败，而我们的专卖销售工作中更是如此。如果一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就掌握了达到成功的原理。倘若能处处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经历。

总之，通过理论上对自己这一月的工作总结，还发现有很多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的经验。梳理了思路，明确了方向。在未来的工作中，我将更以公司的专卖经营理念为坐标，将自己的工作能力和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务知识和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

一个月的工作总结范文(四)

首先感谢校领导对我的信任，让我担任初一的班主任。我深知班主任工作在学校教育活动中有着举足轻重的作用。这一个月以来，我不断向老班主任学习，尽量把班级管理工作做好。下面，我简单说下开学以来的工作情况：

一、抓好班级常规管理，培养良好班风

抓班风，要从每一处细节入手，所以我从军训开始，根据中学生守则，强调并引导学生学习学校的日常行为规范，并制定了我们一(2)的班级规定，要求学生严格按照学校及班级的规定去要求自己，在穿着、仪容仪表、文明礼貌、就餐，住宿，行为习惯、课堂和宿舍纪律、做操、打扫卫生等方面严格要求自己。进入横中，对于初一新生来说，既新鲜又陌生。几乎在学校里的每

一件事，大概几点做什么事情，甚至每一个细节，我都会告诉并指导他们。比如：就餐后怎样清理餐桌。在宿舍里，物品该如何摆放。到班后，读书以及上课的坐姿。打扫卫生应该打扫到什么样的程度等等。作为班主任，每天都尽早到班，早饭后去检查宿舍情况，再去班级查看卫生等一系列情况，遇到问题及时处理。通过这一个月的管理和监督，感觉到学生已经渐渐适应了初中生活，已经形成了比较好的班级风气。

二、培养并发挥班干部的作用

建设一个和谐上进的班级，需要全班学生的共同参与，其中班干部的选拔尤为重要。俗话说：火车跑得快，全靠车头带。班干部正是这种角色的演绎，他们班主任与学生之间具有桥梁的作用。所以，我根据他们直升表的信息以及观察，在军训时就先安排好座位，选定了班干部，课代表，小组长，桌长，舍长等。通过开班干部管理会议，告诉他们每个人的职责是什么，具体应该怎样去实施，遇到问题该怎么处理等。在班上和学生说，哪怕小到小组长，在老师眼里你都是班里的干部，班级的管理者。这样也是希望每个人都有份责任，因为班级是每一个人的共同努力，缺一不可。当然在管理中也测定能够遇到过困难，一开始，有些宿舍晚上总是说话，我就让每个成员都写了总结，并在班会课上做了保证，并要求每个舍长将宿舍的情况每天记载交给老师看，遇到情况，及时处理。通过这样，发现宿舍的纪律情况明显好了。

当然我都尽量在班级上表扬班干部，私下去指出他们的不足，来树立班干部的威信。同时也会让一些班干部定时的给我回馈一些班级的信息，便于我更好的了解学生并管理他们。

三、和学生一起经历，增强班级凝聚力和感情

新学期的九月，每年都有很多活动，我尽量抓住这个机会，和学生一起把班级活动搞好。比如，黑板报，一开始我就说相信他们，放手让学生去完成，只是在他们的过程中给予建议和指导。还有在艺术节活动中，让全班一起参加，全班一起练习，不仅增加了学生之间的情感，其实也是让他们感受到集体的力量。在这样的一些活动中，如果他们做的不好，我经常会鼓励他们，下次每个人再努力会更好的，也会表扬他们为班级做出贡献的每一个人。目的就是想通过一些具体的活动，增强班级的凝聚力。

四、做好学生思想工作，努力创造好的学习氛围

初一的学生对初中生活还不能完全适应，很多同学由于学习内容的加深、增多，产生了畏难心理，成绩起伏不定，对学习会失去信心。所以我常常利用他们七点之前，班会或其他的时间找学生谈心，了解他们在小学里德状况和水平，以及现在的学习状态及思想动态，尤其在打练习之后，或帮他们分析进步或退步的原因，告诉他们一些好的学习方法，让每一个人树立学习目标及学习榜样。另一方面，我主动与各任课教师进行交流，不仅了解学生各学科的学习状况，还将学生方面的信息传递给他们，强调主课

的重要性，要全面均衡的发展。对于班干部，更要提醒他们，只有把自己的学习管理好，才能去管理别人，给别人树立榜样。

班级管理是一项长期而又复杂的工作，需要不断地摸索和不断地改进，不可能一朝一夕就有大的成效，关键在于坚持、坚持和再坚持。不过我还会在今后的工作中继续努力、虚心求教。因为我相信只要坚持不懈的耕耘，肯定会有收获的一天。

一个月的工作总结范文(五)

不知不觉十二月又悄无声息地过去了，在这个月中，我们班的宝宝们就像七彩的世界，反射出七彩光，给大家带来美丽的七色花。

当小朋友在阳光下吹泡泡时，孩子们不禁会说，好美呀!好漂亮呀!使他们知道色彩****于光的作用，是调皮的七彩光娃娃从天空来到地上玩出来的。植物有七彩颜色，身边的物品有七彩颜色，颜色让我们画画更美丽，打扮东西更漂亮，游戏起来更有乐趣。

俗话说：没有规矩，不成方圆。为了迎接优质幼儿园的验收，我们这个月重点抓好幼儿的一日常规教育。

1. 在常规方面，给孩子以平等、公平、合理的教育环境，对孩子的要求在一个平等融洽的环境中提出与孩子们共同讨论。我

们班的幼儿有一个坏习惯，玩具玩了乱放，为了解决解决班级幼儿乱扔玩具的问题时，没有对孩子们机械地提出要求，而是创设情境，引导孩子们讨论。通过这种方法充分的调动了孩子们的自主性，使常规教育由传统的要孩子们怎么做转化成孩子们自主地我要怎么做。

2. 礼貌教育。有句话，近朱着赤，近墨者黑。首先老师与老师，老师与幼儿之间树立一个榜样示范作用。积极引导幼儿礼貌待人，从中学习了一些常用的礼貌用语，知道尊重他人。

3. 卫生习惯:教会幼儿正确的洗手，通过洗手的儿歌，让幼儿知道洗手的正确方法，做到吃饭之前先洗手。在吃饭时要求幼儿不挑食，尽量不剩饭菜，对个别肥胖者特别关照幼儿先喝汤，培养幼儿良好的行为习惯。

4. 学习习惯：上课能养成安静地静听习惯，做到先举手后发言，大胆地在集体面前表演，养成良好的学习习惯。

孩子们不仅学到各种本领，而且安全方面也不放松，这个月我们进行了安全消防演习。

唔!警报声想起，孩子们捂着毛巾，弯着腰有序快速直奔操场。有的孩子天真地说：老师怎么没有烟呢?说明这次活动幼儿非常投入。通过此次活动不仅使幼儿掌握了自救逃生的方法，而且提高了孩子们的安全意识和自我保护能力。