# 季度工作报告总结 季度工作报告(优秀14篇)

来源：网络 作者：梦醉花间 更新时间：2025-06-10

*“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的...*

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。这里我整理了一些优秀的报告范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

**季度工作报告总结篇一**

一个季度过去了，短短的三个月，也让我从一个刚刚毕业、毫无经验的校园学子，顺利过度成为一名职场新人。从涉世之初对陌生大环境的不适从，到适应阶段的差错不断、磕磕绊绊，再到能独立完成公司交给的各项工作任务，这一系列的改变都离不开部门经理、主管及各位同事给予的帮助和影响。对于我们犯的错误，她们从来都不批评我们，只是认真耐心的给我们讲解，这种事会产生什么后果，以及怎样去应付这些问题，使我们具有成熟得思想去思考问题。在她们身上，我不仅学到了高效的工作方法，更为重要的是学到了她们严谨的工作态度。这种真正意义上的工作经历，是我在课堂不曾学到的。这也让我的认识、见解，以及价值观都有了巨大的变化。为了能让自己不断的总结缺点，找到更快捷的工作途径，我把本季度的工作情况总结如下：

1.思想意识的转变

在学校期间，饭堂—教室—宿舍，大学里三点式的生活方式永远是贯穿于我们日常生活的主线。宽松的教学时间，使得丰富的校园文化及社会实践活动成了我们大学生涯唯一的点缀。那时的我们，很少担心衣食住用行，就连思维也是简单而天真的。

但在参加工作之后，我们不仅要学着适应规律的工作时间，还要坚守岗位。对待工作更要一丝不苟，忠于职守，尽职尽责。这种社会身份及工作方式的转变，让我的思想意识也在不断转变，从而很快的适应了新的工作岗位。

2.工作内容

（1）负责8个分支部门的数据报表分析及往来账务检查

每月20日之前完成南宁一公司、二公司、\*\*、柳州、桂林、贵港、百色、玉林等8个分支部门的65张销售经营分析报表，并负责完成以上各点的坏账管理表，监督往来帐管理员的工作岗位，以及催收每月末大盘点的盘点结果表。

（2）复核采购付款

每天及时复核各分支、部门上报的采购付款申请。务求做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律。对记载不准确、不完整的付款单，予以退回，要求经办人员更正、补充。每天下班前对当天的采购付款单据进行整理归档，并在登记表中进行登记，在月末时对当月复核的采购付款进行数据汇总。

（3）审核\*\*系统费用单

每天查看各分支\*\*系统的费用单是否有未审核单据，录入及报销的费用项目是否符合公司流程及规定。对于单笔费用金额大于1000元的费用单要作为重点单据来审核。有必要时要与录单员联系了解费用的来龙去脉。对于不按规定录入的费用单，要立即通知录单人员进行更正。

（4）对所负责的8个分支部门进行财务日常工作检查

由于日常工作内容较多，没有足够的时间下到每一个分支部门检查，除了南宁一公司、二公司、\*\*三个分支部门较近，本季度进行了两次往来账务核对外，其他各点只能采取抽检方式。今年8月底及10月初，分别到百色、柳州两个分支部门出差进行财务日常工作例行检查，重点检查内容为往来账务的核对和库存的盘点抽查。在这两次检查中，针对分支部门中现金管理员、往来账管理员及仓管员日常业务流程处理不够规范的地方进行指出，并根据员工手册规范的业务流程提出建议。同时，我也借此机会与部门经理进行了解沟通，积极汲取他们对我们日常完成的数据报表所提出的意见。

1.工作伊始效率不够高

进到公司财会部工作的时候，由于对系统和业务数据不够熟悉，没有掌握好工作方法，对待一些日常财会业务问题也常常是束手无策，差错不断。一个报表经常是做了改，改了做，浪费了很多的时间和精力，工作效率较为低下。

2.与其他同事缺乏良好、有效的沟通

由于涉世不久，在很多问题上考虑得不够全面，与其他各分支部门同事之间的沟通也做得不够好，以至其他同事对我们数据分析员的工作不是很理解和配合，从而造成工作上的`一些滞后。

工作中存在的这些问题都与工作效率息息相关，为了经过虚心向请教和经理、主管及同事的耐心指正，我负责的工作已渐渐步入正轨。

1.搞好数据分析，为公司提供有效的参考依据

虚心请教，找出最优的工作方法，努力提高工作效率和工作质量。虽然财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，工作干得有声有色。因为我们深知合理高效的财务分析思路与方法，是企业管理和决策水平提高的重要途径，也将会使我们的工作事半功倍。

2.加强与其他分支部门同事的沟通，只有以良好的沟通为基础，才能最大限度地调动大家的积极性和主动性，充分发挥团队协作的重大作用，才能为公司创造更大的效益。

3.在工作上要更加踏实肯干，努力钻研，努力提高个人专业技能。只有通过不断地学习新的知识，才能充实自己，才能通过参与管理充分发挥数据分析员的工作职能，为公司的发展献出自己的一份力。

**季度工作报告总结篇二**

20xx年第一季度，经过全园教职工全身心的投入到工作中，使我们幼稚园无论在外部环境、硬件设施、园务管理，还是幼稚园的教育教学水平、家长的满意度都有了很大的提高。现将第一季度的工作内容做如下总结：

宽松、和谐、民主、平等的工作氛围，能使每一位教师感到幼稚园工作的愉快，产生认同感、温暖感、归属感、安全感，激发创造力，提高工作效率。首先，我们利用一切机会，尽一切可能，一旦发现教师的闪光点，勇于向她们学习自己未知的东西，敢于在教职工面前承任自己的不足之处，从而让教职工在这种平等的沟通中体验被尊重、被信任与被关爱的情感，同时更乐于接受来自管理者的鼓励、引导与帮助。第二，宽容教师无意的失误，特别重视教师以失败为代价的探究精神，使教职工感到管理者对她们的宽容与理解，从而增强教师的自信心和成功感，敢于探索，敢于创新。第三，善于识人用人，用其所长，人事相宜，着眼于个人的专长和特点，使之有用武之地。第四，我们允许教师结合本班幼稚园的兴趣和发展水平自主调整班级课程安排，这样既可调动教师的积极性，又可发挥幼儿的主动性，并且使课程设置接近幼儿的最近发展区，从而取得教育的最佳效果，如生成活动的确定，对园本课程的随机调整等等。

内在的管理是幼稚园发展的灵魂，是实现教育现代化、提高保教质量的重要保证。本学期我园积极倡导一种平等宽松的管理氛围，追求一种更具人性化的管理模式。充分突出教师的主体地位，让教师参与到管理中来。在决策上集群众的智慧，在行动上聚集体的力量。在日常的管理中，我们经常听取不同层面的意见，幼稚园的工作任务，园内的大事、热点、难点问题都让大家共同讨论，形成认同感、归属感，鼓励大家共同参与园内的管理工作，树立一切为了孩子的敬业精神，增强园荣我荣的主人翁意识。当然，严明的纪律也是一个集体赖以生存发展的支柱，一套完善、规范科学的规章制度是干好各项工作的保证。在实行约束管理的过程中，首先建立一套符合本园实际，科学合理的规章制度，其次是要加强思想工作和师德教育、增强责任感和事业心，变制度为自觉行动。

1、重视教科研工作，提高保教质量。走\"科研兴园\"之路，向科研要质量，是提高办园水平的必然选择。根据当前幼教发展趋势、社会环境的转变及孩子的薄弱之处，幼稚园坚持培养完整儿童，着眼于终身发展，永\"生命\"、\"爱与美\"来启迪儿童的办园理念，以发展为目标，以科研为先导。我们立足农村幼稚园的实际，坚持理论与实际相结合，认真组织开展《农村乡镇幼稚园办园质量提升的策略研究》的科研课题。

2、认真致力家长工作，努力探索新时期家长工作的特点，实现家园合作共育。当前，家园共育作为扩展教育时空发挥各种教育资源的一种手段，越来越受到幼教工作者的关注。因此我们积极倡导建立新型的家园关系，即互相信任、互相尊重、互相学习、互相支持。首先，我们成立了家长委员会，并召开座谈会，让家长为幼稚园的发展献计献策，对幼稚园的整体运作本着理解、支持的态度进行督导，同时组合各种力量和资源协助幼稚园的教育工作，充分发挥家委会的作用及职能。其次，通过多种形式的活动，如家长会、专题讲座、家长开放日等，帮助家长建立全新的育儿观。此外，家访活动也是我园家长工作的一个重点，一年一次的家庭走访工作使教师更好的开展新学期工作，有效地促进了幼稚园与家庭在教育上的同步同向进行。

幼稚园要顺利发展，形象建设是推进公共关系活动必不可少的手段。做好对外宣传工作，提高幼稚园的知名度，是创名牌幼稚园的先决条件。为向外界充分展示我园的办园理念和特色，将幼稚园的有关信息及时、准确、有效地传播出去，争取公众对幼稚园的了解和理解，提高幼稚园知名度和美誉度，发宣传单让家长了解幼稚园。让家长懂得如何让孩子接受早期教育。这样，也就提高了入园率，我园的入园率都在逐年上升，年均已达到85%以上。

为了和家托竞争，方便孩子上下学，我园特雇佣了2台社会信誉度高的校车，并要求车主聘请有多年经验的司机每天接送孩子，而且分别和车主、家长签订了责任状。作为园长的我，为确保孩子人身安全，无论酷暑严寒，每天都亲自跟车，看着孩子们每天健康、欢快的进出校园，那是我最欣慰的事。进入春、夏季，是传染病的高发期、是孩子安全的高危期，为防止孩子野浴、我又和家长签订安全责任状，让家长也保证做好每天的亲自交接工作，不将孩子托付给陌生人、防止孩子半路出现意外，收到了良好的效果。

教育质量的提高，很大程度上都有赖于教师素质。因此建设一支高素质的教师队伍显得尤为重要。我们一方面积极引进优秀的幼儿教师，另一方面进行合理配置，优化重组，以求发挥最大效益。开学初，我园聘了一名幼儿师范的毕业生(舞蹈类)任舞蹈教师，学校又派九年级的英语教师任大班的英语课。鼓励教师进行进修，我园有6名教师，3名大专学历，2名在进修大专，1名教师在进修本科。

学期初，我们幼稚园组织教师进行培训，学习先进的理论，以武装头脑，用理论去指导实践。

硬件质量是办园所发展的第一保证。为了使幼儿拥有一个安全、舒适、优美、丰富的活动环境，在政府的大力支持下，我们幼稚园新更换了幼儿桌椅，买了大型室内活动玩具\"淘气宝宝\"及多种健身器材，专用活动室。每班均有活动室和配套用房，大大提升了家长、社会对幼儿活动环境的满意度。室外宽敞、平整的活动场地，安全的大型玩具真正成为了孩子们的一方乐园。

**季度工作报告总结篇三**

时光飞逝，转眼间在宜通工作已有一月有余，回顾这一个月的工作，虽然时间短暂，却是感触很深，收获颇丰；同时也发现了许多自己的不足，让我不断的反思、进步。这一个月在领导和同事们的关怀和指导下，我从最初对企业、产品及业务一无所知到现在基本了然于心，而在这个过程中最让人庆幸的莫过于能够结识这么一群可爱的同事们。下面我就对这一个月的工作从两个方面进行一个简单的总结。

1、工作任务方面

来到企业之后，尤其是作为一个销售人员，最当务之急的莫过于尽快的熟悉企业的产品以及各种业务。可能由于在上家企业养成的坏毛病，我一直处于一个拖延的过程，对自己的要求并不那么严格，这个过程中特别感谢贾昆贾总对我的严格要求，让我在工作过程中能够时刻的保持紧张感，将压力转化成主动学习的动力，从而快速的熟悉企业的产品、业务。在贾总培养我们的过程中，他很善于调动我们的积极性，同时能够把我们需要了解的东西非常生动的传授给我们，在这个布置任务-培训讲解-个人演练-集中考核的过程中，我和一起来的同事快速的熟悉了企业的各种产品以及业务，同时我们也看到了贾总的能力，更加坚定了跟着贾总的脚步往前走的想法。到目前为止，我已经学习了调度系统的配置、产品终端的参数及配置、整体系统的操作、竞争对手的优劣势以及各个行业的业务知识，大致能够结合行业的业务知识进行系统功能的讲解，当然，作为销售人员来讲，与客户面对面的交流才是最重要的，我需要把目前学到的东西灵活的运用到各个场景中，后续的就是需要更多的跟客户进行实际接触，在实战中不断的完善自己，希望能够尽快为企业创造效益，实现自己的职业目标。

2、企业文化方面

从最初的面试到这一个月的学习过程中，周围同事们的乐观、包容与企业和谐如家庭般的工作氛围一直是让我印象深刻的。在入职当天，人事部门就组织了关于企业文化及发展历程的培训，通过培训，我也大致了解了企业的业务方向，认识了各个部门的领导，这为我之后快速的融入整个团队打下了坚实的基础。在这一个月的学习过程中也感谢我的导师秦昊，以及企业的各位同事们，感谢他们尽心尽力的帮助我们解决遇到的各种问题，同时积极主动的帮助我们学习各种知识。进入企业这一个月，我最大的感触就是企业的上下级界限没有那么严格，除了在布置任务时，其他时间真的是可以跟领导像朋友一样聊天的，这在之前的企业简直是不可想象的，而且作为企业的一员，我们可以直接参与到部门甚至是企业的决策会议中去，虽然我们很少提出什么好的建议，但是这对我们的发展都是很有利的，我个人来讲特别喜欢这一点；同时企业的文化氛围是比较浓的，虽然我来的时间比较短，但是通过我们的“今日宜通”就能看出企业真的是人才济济，在这方面我还需要加强学习，争取早日追上大家的脚步。进入到宜通之后，我所感受到的优点远不止此，但是与此同时我也感觉到部分同事工作的积极主动性并没那么高，在这方面还是有提升空间的；另外可能我们来的时间不长，所以感觉企业集体性的活动并不多，也希望企业今后能够更多的安排一些集体活动，不然感觉跟大家的交集除了工作就没什么别的了。

总之，能进入这个宜通这个大家庭，我深深的感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为企业工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，更好的为企业工作。接下来的日子里，我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，与大家齐心协力，保障企业能够快速发展、蒸蒸日上，与企业一起走向美好的未来。

**季度工作报告总结篇四**

20xx年的第一个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这x个月来所做的\'工作，心里颇有几分感触。我是20xx年x月xx日，才有幸加入xx公司，成为销售部的。一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第一季度收获还是不少的。

1、销售任务完成情况

第一季度轿车部共销售xx台，我个人销售xx台，其中xx车xx台，路宝xx台，xx车xx台，占轿车部总数的xx%。

结合总办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边我一共接待xx个有效客户，其中成交的有x个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

**季度工作报告总结篇五**

为了加强落实20xx年工作报告的精神，完成全年工作的总指标，也是为了更好完成下一季度的销售任务，特在东莞召开20xx年一季度销售总结会议。

我现在根据你们销售部总提交的工作报告，我们公司从1-3月底销售业绩为：193万元，其中业务员占36 %;公司销售占64 %;收款率90%，当然这只是一个开始，你们销售部在一线奔波，很辛苦!今年销售部在市场定位、队伍建设、客户开发、网点建立等方面下了大功夫，确保了老市场基本巩固，新市场开始突破，整体形势较好。但现在还有一些片区及一部分业务员还没有到现在还没实际效果，有的甚至连跟踪项目都没有，所以在这次会议上要提出批平和警告，希望能在下一个季度做出好的成绩，根据目前的销售市场和一季度销售业绩，我们公司对销售部提出以下几点：

1、要狠抓销售工作，完成公司的年销售指标

2、树立销售信心

销售部在一季度有一定的成绩，这就体现了我们的

产品有市场和竞争力。对此，大家要看到主流，增强发展信心。当前，我们的企业正处于“成熟过渡”的关键阶段。公司也在积极转变生产基地环境，调整产品结构，虽然现在出现这些那些的问题，我们相信只是暂时的，公司会给你们一个好的平台。

3、要加强业务实力。

现在我们有一些外贸单，可是就象是大姑娘上轿头一回，搞得是焦头烂额，而且在客户面前的印象大打折扣，所以我们既然有这个机会，就要想到我们弱势，要加强这方面的人才和知识。

4、经常分享成功的经验，总结失败的教训。

以市场目前的销售、回款实际案例，要求大家每人提出建议和行动方案，起到了学习和参考方法，并分享了销售、回款成功案例，分析了成功的原因;对一些失败的案例要进行讨论和交流，找出真正的原因。为下一季度更好完成销售任务打好基础。

5、按公司的销售制度和管理条例进行销售，内部制度

化管理，严格按照业务流程来做，外部以客户为中心，满足客户的合理要求。特别是外办销售点，以前总是公司哄得多，督得少，所以我们以后要拿事实说话，对一些没有业绩的外办销售点强化管理起来，不行就要换人或撤销。

**季度工作报告总结篇六**

尊敬的尤总:

首先，我代表安塞县供电分公司领导班子和全体干部职工对尤总在百忙之中莅临安塞分公司检查指导工作表示热烈欢迎和衷心的感谢!下面,我就安塞分公司工作汇报如下。

一、xx年工作安排

xx年，安塞分公司认真领会党的xx届三中、四中全会和省市公司工作会议精神，以集团公司和延安分公司“适应新常态、谋划新发展、实现新跨越”战略为指导，制定全年重点工作任务63项，逐条逐件予以落实。

(一)以安全生产标准化为契机，全面提升公司安全生产水平

按照延安分公司安全生产标准化达标工作要求，加强公司电网设备和资料的完善工作，顺利通过省市公司安全生产标准化达标验收工作;认真开展xx年安全生产月活动和春秋两季安全生产大检查工作，实现安全生产全过程的痕迹化管理;在完成安全性评价工作的同时，实施设备管理考核工作;认真落实“两措计划”，开展各项安全专题工作;同时制定公司安全生产奖罚制度，严肃查处倒杆断线烧配变的领导责任，加大奖罚力度，强化公司施工人员的安全培训教育工作，严防各类安全生产事故的发生，最终形成县公司安全监督管理部门由主要负责人主管的工作机制;不断加大打击盗窃电能、电力设施等违法行为的查处力度，加强公司消防安全管理和安保工作，搞好几个法律法规集中宣传日，坚持党政同责，一岗双责，各司其职，协同配合，齐抓共管的工作格局，确保各项法规制度落实到位。

(二)坚持精准投资的原则，推进城乡电网基础建设 续建完成110千伏贯华线和兰龙线输电线路工程，加快电源接入工程。投资20xx.59万元，实施xx年农网升级工程，新建10千伏线路41.4千米，0.4千伏线路173.04千米。10千伏线路全部移交由公司电网运行维护队管理和维护，加强配网基础管理工作。xx年作为国家支持农村电网改造的最后一年，按照集团公司“精准投资”的工作思路，对公司供电区域内的线路设备进行彻底完善，满足城乡经济社会快速发展的需求，提高公司电网建设水平的同时，使公司的供电质量在xx年得到明显提高。针对延安分公司变电站无人值守改造工程验收提出的问题，生产技术部利用春季变电站预防性试验停电机会，完成高桥、东营、镰刀湾等变电站服务器、直流屏等设备的消缺工作，结合公司变电站无人值守改制实施方案，尽快实现公司所属35千伏变电站无人值守。不断推进县城周边区域配网建设能力，加快建设10千伏环网供电，优化配网结构，使县城整体供电能力得到进一步提升。

(三)规范公司经营基础管理工作，保证公司发展质量 针对营销管理基础薄弱的现状，xx年公司以“营业管理年”活动为契机，由公司市场营销部牵头，电力警务室配合，协同执法部门成立专项用电稽查工作小组，定期开展用户电价、计量以及抄核收为主要内容的专项检查，制定电能表轮换轮校计划，加强计量送检和和高压计量现场检测工作。坚持每季度召开经济活动分析会，树立标杆馈路、台区，对高损馈路和高损台区进行重点监控和治理。深刻领会延安分公司标准化供电与服务台区建设试点经验，继续扩大公司标准化供电与服务台区建设规模，结合xx年农网升级工程，每个供电所建成2个标准化供电与服务台区，同时不断加强标准化供电与服务台区管理工作，规范供电所基础资料达标工作，公司年终对已建成的标准化供电与服务台区进行一次评选，形成安塞电力的新名片。按照根据省市公司加快供电所管理模式改革的要求，xx年公司将稳步推进规范化供电所改制工作。根据集团公司计量工作规划，推广远程集抄技术的运用。努力提升公司优质服务工作，做好新上项目、重大项目以及政府重点项目的跟踪服务工作，超前介入，培育新的用电增长点。

(四)规范内控工作机制，提升公司管理水平

进一步提高公司oa系统、财务系统、营销系统等软件的运行速度使用效率，根据集团公司管理信息网建设要求，由办公室负责实施公司管理信息网建设和投运工作，规范公司网络资源的使用，管理信息网建成后公司将逐渐退出电信网络等其他运营商。同时加强公司教育培训和绩效考核工作，积极贯彻执行“三重一大”决策制度，制定教育培训计划，拓宽学习培训渠道，增强领导人员岗位履职能力和农电工队伍建设，利用“长板”，补齐“短板”。实施同业对标活动，保证“走出去”的质量;同时积极开展资产清查、财务审核、财务核算、财务预算、财务决算、纳税申报、财务分析、工程核算、财务对标学习、财务税务审计、会计档案管理以及辅业公司财务会计基础规范化达标工作，确保公司管理水平再上新台阶。

(五)发挥党群工团主体作用，持续推进作风建设

进一步强化基层党建工作，加强xx届三中、四中全会精神的宣贯，扎实开展党的群众路线教育实践活动回头看工作，巩固和扩大活动成果。有序推进作风建设，形成公司党建和精神文明建设新常态。创新标准化党支部建设工作，完成标准化党支部创建工作;充分发挥党群工团的主体作用，开展各类体育文化活动，丰富离退休职工生活。加强新闻宣传报道工作，提升公司新闻报道的数量和质量，号召员工弘扬企业正能量。构建公司党风廉政建设新机制，实现沿河湾供电所市级廉洁文化示范基地创建目标，牢固树立作风建设没有终点的思想，保持八项规定“抓紧”、“抓严”的高压态势，彻底根除“四风”问题，防止各类腐败案件的发生。

二、xx年第一季度工作情况

(一)主要指标完成情况

售电量完成6679.12 万千瓦时;

售电单价完成600.39元/千千瓦时;

购电单价完成389.26元/千千瓦时;

购售价差完成211.13元/千千瓦时;

综合线损率完成19.09%;

销售收入完成3427.44万元;

利润完成605.67万元。

(二)一季度工作开展情况

一是扎实有效开展安全生产月活动。根据省市公司xx年“安全生产月”活动安排，安塞分公司以“电网坚强智能、设备稳定可靠、全员安全高效”为活动主题，采取领导班子包片的方式，组织公司各部门、站所认真学习省市公司安全生产月动员大会上的讲话精神，通过反复学习培训，要求广大职工指出身边的习惯性违章行为，做出安全承诺，书写心得体会，明确安全责任，使公司全体职工的安全意识得到进一步提高。同时，修改和制定了公司《安全生产奖惩规定》、《安全生产工作要点》、《安全目标》等，使职工工作有章可循，考核有据可查。

二是春季安全生产大检查工作稳步推进。根据省市公司

xx年安全工作部署和延安分公司xx年春季安全生产大检查有关要求，从3月份开始，安塞分公司先后成立以公司经理为组长的春季安全生产大检查工作领导小组，要求主管副经理、主任工、部门主任、站所长采取包片、分阶段的方式，以开展春季冻融期地质灾害排查防治工作、变电站预防性试验和防雷试验工作为契机，分别对公司所属变电站设备、10千伏、0.4千伏线路和台区配变的运行情况进行全面排查，为线路、设备建立缺陷档案。同时书面通知辖区内的重要客户、专用变电站客户、专线客户和接入公司电网的各类用户同步开展安全检查。在完成线路设备隐患缺陷统计建档工作的基础上，截至目前，公司已基本完成春季安全生产大检查所要求的全部消缺工作。

三是在公司完成所属35千伏变电站无人值守改造的基础上，制定了变电站无人值守实施方案，经过公司党政联席会议和各部门会议多次讨论论证，目前公司变电站无人值守实施方案已正式通过。

四是对公司标准化台区进行全面完善。根据延安分公司深入推进标准化供电与服务台区管理的相关要求，公司一方面对已建成的石茆子、仙人桥c区标准化供电与服务台区进行认真总结，实现标准化供电与服务台区管理的常态化。另一方面要求各供电所结合xx年农网升级工程计划，尽快完成一个供电所建成一个标准化供电与服务台区的任务。

五是加强省市县公司工作会报告的宣贯。为了深入贯彻落实省市公司工作会议精神，为公司xx年各项工作稳步推进指明方向，在省市县公司工作会议分别召开以后，公司紧接着组织公司全体职工进行学习贯彻。并就集团公司领导干部会议讲话组织职工进行了专门学习，确保公司全体职工对省市县公司工作会议精神入心入脑。同时成立公司“三重一大”工作领导小组，制定“三重一大”事项监督管理办法。

六是完成公司管理信息网二期工程的建设工作。在延安分公司和众慧运营商的指导配合下，经过公司全力施工，截至目前，公司机关、站所管理信息网络实现全部覆盖，并经测试全部连接畅通，现已具备正式投运条件。

七是启动公司新“杆号牌”更换工作。为确保公司10千伏线路安全稳定运行，防止检修人员因误登杆塔、误挂接地线造成安全事故。公司结合电网运行维护队对辖区杆塔的编号重新整理情况，3月初，公司启动新“杆号牌”更换工作，共计涉及111安龙等18条馈路，主线路长度285.094千米，电杆总数10886基，分支线416条，线路总长度1126.534千米，预计5月底前全部完成更换工作。

八是不断提升公司农电工队伍素质。为了进一步适应集团公司xx年工作报告里面提出的供电所管理模式改革的“新常态”。3月份，公司组织22名基层供电所农电工赴陕西省农电技校进行为期20天的学习培训，在增强农电工胜任岗位工作能力的同时，为顺利完成供电所管理模式改革打下坚实的基础。

九是召开公司xx年工作会议。3月19日，安塞分公司召开xx年工作会议。会议回顾总结了安塞分公司20xx年的主要工作，安排部署了xx年的奋斗目标和重点工作。在《扎实工作，精细管理，为全面提升安塞分公司管理和服务水平新常态而努力奋斗》工作报告的指导下，公司各项工作有序推进，实现了第一季度的开门红。

xx年，全面提升安塞分公司管理和服务水平的新常态，广大职工责任重大，任务艰巨。我们将在省市公司的正确领导下，把握形势，锐意进取，扎实工作，精细管理。把思想和行动统一到省市公司适应新常态的发展思路上来，在更好服务地方经济的同时，为实现公司“”规划圆满收官而努力奋斗!

**季度工作报告总结篇七**

一、春耕备耕工作进展情况

一是任务下达早

上年秋收后，农场按照“压麦、降豆、扩玉、增经作”的结构调整原则，进行结构调整工作安排部署。目前，农场已落实种植计划27.9万亩，其中小麦4.1万亩，大豆6.2万亩，玉米1.7万亩，马铃薯0.8万亩，水飞蓟2.0万亩，芸豆3.3万亩，青贮0.2万亩，其他9.6万亩，麦：豆：经比为：33:34:43。制定春播生产技术方案等方案4个，已全部下发到管理区。

二是备耕准备早

1、机务区、晒场积雪清理，正月十六上班后，用了一星期时间积雪清理完毕，为农机检修提供了场地。

2、机械检修20天，其中二区一组改装水飞蓟播种机一台，全场改装10cm小麦条播机7台。

3、物资准备早化肥、种子、油料等生产投入品已经全部下摆到管理区。

三是科技下乡早

农场提早开展科技下乡活动。2月下旬开始，农业科，科技科，农机科组织开展了襄河农场农业新技术培训班，农垦科学院玉米专家李艳杰来农场讲玉米高产栽培技术并现场答疑解惑，现场接受职工咨询60多人次，发放宣传资料300多份。

四是工作督查早

3月20日，农场召开专题会议，研究部署春耕备耕工作，并组成了以场长为组长的督导检查组。3月21日到22日，由农业场长吕忠坤领导带队到全场6个管理区，13个作业站进行春耕备耕工作，促进各地春耕备耕掀起热潮。

二、当前春季农业生产形势和存在的突出问题

去年冬雪大，春季回温慢，给春播生产造成了一定困难。根据气象部门预测，今年气候正常，积温总体较去年低，但是比历年平均值要高，春季出现阶段性干旱的可能性加大，“一次播种保全苗”成为春播的最大问题。

春季农业生产发展的有利因素：

2、去年的三秋整地基础较好，作业标准高，大田作物100%秋起垄，黑色越冬，大豆秋施肥面积达到大垄面积的100%，垄作作物全部达到垄上卡播，作业层次少，有效保持了土壤含水量。

3、种植结构调整，增加了高效经济作物面积并签订了回收订单。

4、机车检修标准高，加大了机具更新力度，为今年标准化作业打下良好基础。

不利因素：

1、农产品受市场约束较大，缺乏有效保护，生产资料（化肥、农药、油料等）价格上涨较大。

2、根据冬雪大，及气象部门预测，今年春季旱情可能出现，旱情形势较重，抗旱任务依然艰巨。

春季农业生产存在的突出问题：一是种粮比较效益低的状况没有根本改善；二农业生产资金短缺问题较为突出，职工春耕生产资金投入不足；三农业基础设施相对较弱，农田水利等水毁工程亟待修复，抗御自然灾害能力较差。

三、下一步抓好春季农业生产的工作措施

一是加大宣传，强调“一次播种保全苗”的工作要求，树立抗旱减灾的思想。

二是狠抓科技带建设

今年农场将建设三条高标准科技示范带，一条是从场部经三区至五区沿线25公里，第二条从场部经二区至一区沿线15公里，第三条从二区至六区5公里。标出区号、作物、面积。科技示范区的标准：面积大、地规整、五到边、标准高、长势均、视觉好、标识明显、规范。示范地号面积不少于40公顷；林、道、沟、草堂、电线杆边，整齐到位；作业标准必须是一流的，作物具有丰产的长相；树立明显的标牌，标牌要求2.5\*4米，底景要与本示范区的作物一致，内容由分局农业局统一设定。

三是加强农艺标准化建设

依托农场农场职代会确定的“标准化”年活动，采取农场制定方案，管理区负责落实，农业科负责监督检查的工作方法。我们确定实施了农艺生产标准化，通过标准化建设，一方面保证今年农业生产的高产丰收，另一方面也为明年结构调整奠定坚实基础。

四是开展科技下管理区和信息服务

联合农机、种子、科技等相关业务部门，开展“科技下管理区促春耕生产”活动，要求各管理区组织种植大户召开春耕生产现场会，掀起春耕生产热潮。利用农场科技培训之冬加大对种植大户的培训力度，促进科技成果转化，提高职工科学种植水平。

五是注重防灾减灾

主动加强与气象部门的联系，密切注意天气变化趋势，及时了解和掌握“倒春寒”等自然灾害的发生发展动态，针对可能出现的旱情，我们采取早动争主动，不等不靠。具体要求，一是安排专人负责，抓住有利时机超常规的对田间路、树带，沟塘地，低洼地等积雪厚的区域，采取有利措施促雪早化，二是备齐、配全防旱农机具准备（如轻耙带条耢子，拉网，镇压器带条耢子等）确保能一次播种保全苗。做到趋利避害，防范于未然，把灾害损失降到最低程度。

**季度工作报告总结篇八**

个人季度报告是每个人对自己上一个季度的工作总结。下面由本站小编为你提供个人季度工作报告相关资料，希望大家喜欢。

整体来讲，第四季度是进入工作状态非常好的一个季度，经过第三季度的适应和调整，职业规划相关工作渐入佳境，个人各方面能力更加成熟，所以，也可以说第四季度是一个丰收的季节，现将本季度工作盘点如下：

一、工作内容

1、跨部门协调与沟通项目

从9月10日项目启动大会到11月9日跨部门协调与沟通项目正式结束，整个项目历经2个多月的时间，项目活动主要包括\"有效沟通培训\";\"公共事务服务咨询日\";\"部门例会互动\";\"部长轮岗\";\"标杆部门评优\";\"部门协工作机制\"，第四季度

个人工作总结

。

立足公司现状和实际，没有搞形式主义;整个活动在公司形成了一定的影响力，得到员工和公司领导的认可;活动结束后新闻报道和反馈及时;能够根据三级公司实际同步开展部分活动;每一阶段都有独特创新和亮点，实施细致，落地效果好。

1)有效沟通培训吸引了240多位员工积极参与，张总监用丰富的人生阅历和智慧的语言让员工享受了一顿丰富的沟通盛宴，员工通过培训对于沟通技巧和技能等方面的知识有了深刻的认识，现场互动热烈，培训满意度高达95%，整个活动效果非常好!

2)公共事务服务咨询日活动现场异常火爆，员工对于公共服务部门的需求得到了很好的满足，整个活动策划和组织很成功，后期结果的反馈很及时，员工的对于服务部门的认识有了进一步加深，员工在工作和生活中的疑问得到了很好的解决，加强了服务部门与公司员工之间的交流与沟通。

3)部门例会互动活动前期调研深入、各部门对活动认知度很高和参与度很高，共14个部门组织了例会互动活动;例会活动中插入了跨部门七项行为规范光盘的学习，使沟通规范在广东公司深入人心;例会效果调查表的设计与调查，使活动效果能够得到很好的量化，成为整个集团的亮点;整个活动结束后，例会成果展做成了海报，在整个公司巡展，包括三级公司，整个活动对于打破部门之间的隔阂起到了很好的推动作用，实施简单，易操作，可以在公司长期推广运用。

4)部长轮岗活动因为种种原因只在办公室与企管部;信用管理部与财务部;法务监察部与营运部之间进行开展，但是活动的连续性和完整性很高，包括欢迎会和总结会，以及活动后期的评估一体化，轮岗期间各部门均进行了详细的

学习计划

与课程安排，整体轮岗效果良好，对于联系紧密的部门之间的沟通是一种大胆的尝试和实践。

5)标杆评优活动的评选结果来自于公司400多人整体评估，整个过程公正、公平、公开，很大程度上反映了员工的认可度，标杆部门的出炉对于其他部门起到了很好的榜样作用，让所有部门了解到员工和领导对本部门协调与沟通工作的评价，寻找与标杆部门的差距，正确定位，提升整体服务质量。

6)部门协调工作机制的建立来源于项目活动的实践，比如部门例会互动的流程设计来源于活动本身，拥有强大的群众基础，可以在广东公司长期推广。部长轮岗活动未在全公司充分深入开展，工作机制尚未形成，值得进一步探讨。

2、职业规划项目

第四季度主要完成了财务系统、质量管理系统、采购系统、物流系统物流序列、助理营销师、信用管理系统的岗位资格认证工作。广东公司共有262人报名参与认证，250人参加认证考试，245人通过了认证考试，季度整体通过率高达96.41%，位居集团前列。认证方式也结合具体岗位要求实现了多样化的评估：主要包括笔试、答辩、绩效考评、无领导小组讨论、领导评价、现场实操等方式。对员工的综合能力进行了全方位、立体的摸底。

3、人力资源规划

1)广东公司中层储备培训班顺利结业：本次中层储备学习班12月1日开始，历时五天，课程设计全面，有晨跑军训、理论课程的学习、沙龙探讨、外出拓展环节。

培训班的顺利结业，适应了公司快速发展的需要，为培养一支能适应公司管理岗位的\"职业经理人\"探索了思路，为中山、广州、深圳、湛江乃至明年开业的阳江、广西公司储备一批素质好、作风硬、业务技能强的中层管理人才。

本次项目培训的全程参与和跟进，对于个人熟悉培训组织与培训管理工作有了很大的帮助，组织和协调能力得到了很大的提升。

2)九州通集团第四期中高管培训班学员第四季度学习情况跟进：主要协助集团人力资源规划中心对第四期广东公司中高管培训学员学习情况进行跟进：转训课程满意度调查统计与收集、月度培养计划表的制定、阶段性培养会议的组织等。

4、活出真我风采集训营

10月30-10月31日，在手头工作很繁忙的情况下积极报名参与了公司组织为期2天的\"活出真我风采集训营\"，通过培训营的学习，个人在职业心态、演讲能力、执行力方面得到了很好的锻炼，并获得了集训营\"最佳口才奖\"荣誉称号!

5、营销储备职业规划管理方案

一方面，集团人力资源总部的集中招聘无法满足广东公司业务快速发展对储备人才的需求，广东公司迫切需要建设自己的人才梯队;另一方面，目前90%以上的营销储备人员对个人的职业发展目标与发展路线很迷茫，找不到实现职业发展的方式和途径。

基于以上情况，作为广东公司职业规划专员，在第四度完成了营销储备职业规划管理方案的撰写，对于营销储备职业发展路线和考核方案进行了明确的规划，目前方案正在审批中，预计明年可投入使用。

6、新员工辅导

第四季度完成了对新员工陈梦佳和周军职业规划理论知识和实践操作的辅导和传代，目前而言，两人已经可以独立完成职业规划认证考试的操作流程。

7、部门项目的工作支持

1)兼职管理岗关爱活动：从兼职管理岗关爱

活动方案

的撰写到活动后期的宣传，协助陈梦佳对本次活动进行了全程的参与和跟进，保证了活动的顺利开展。

2)集体婚礼：全程负责婚礼现场的拍照和新人的户外取景摄影。

二、个人亮点

1、项目管理和项目组织能力得到了很好的提升

跨部门协调与沟通项目的顺利开展和圆满结束，使个人在项目工作的开展上积累了丰富的工作经验，对项目管理有了很深刻的体会，项目组织能力得到很大的提升。

2、创新意识不断加强

从部门例会互动实际效果调查表的设计实施到营销储备职业规划管理方案的撰写，随着个人对实际工作的了解和认识进一步加深，打破常规的思维模式逐渐形成，各种大胆创新的方案不断涌现。

3、综合素质在实践中得到很好的锻炼

现代社会需要的是综合型的人才，所以在做好本职工作的同时，接手了很多额外的工作，对于个人综合素质能力的锻炼争取了很多良好的机会。比如中层储备培训班的全程参与和跟进，使个人在培训管理、培训策划、培训组织等方面的能力得到很好的补充。

4、沟通能力进步很快

由于项目工作涉及的面和人员比较复杂，对资源的调动更加迫切，因此对个人的沟通协调能力提出了很大的挑战，在此过程中，与部门负责人和高层领导的接触和交流更加频繁，在克服与高层领导沟通恐惧心理的同时，个人沟通能力取得了长足的进步。

三、个人不足

1、对于细节的关注不够

细节决定成败，但是在实践工作中对于细节的关注往往没有提升到一定的程度，出现了因小失大的情况。特别体现在集团职业规划中心对我们的考核，因为对细节的不屑，在认证考试的组织工作中没有按照集团的规范进行操作，出现扣分的情况，导致整个职业规划项目在整个集团排名比较靠后。

2、难以保持长久的工作激情

从刚进公司的满怀激情在现在的\"麻木不仁\"，工作热情可谓是一落千丈，人在无法改变环境的时候往往就会被环境所同化。重复、繁琐的工作将满腔的激情一扫而空，如何寻求新的支撑点，爆发新的工作热情，并保持住长久的工作热情是当前亟待解决的问题。

3、对职业规划项目认可度不高

由于职业规划项目的前期研发和方案的编写集中在集团人力资源总部开展，分公司职业规划岗的工作职责主要是协助集团开展认证考试的操作，所以个人对于整个认证方案、认证意义、了解不够深刻，在具体认证过程中对于集团认证实施方案的认可度不高，有时候出现消极应付的情况，没有加入个人主观能动性。

4、空杯心态没有自始至终

初入职场，怀着空杯的心态，在学习中工作，在工作中学习，个人能力提升非常快，但是当个人技能和经验积累到一定程度，能够独挡一面的时候，就很难倒空心中的那杯水，从头再来。每个人都会碰到职业发展的瓶颈，如何才能够不断进取，更上一层楼呢，唯有倒空心中那杯水，空杯心态自始至终，方能不断吸取他人之长，补已之短，早日实现个人职业发展目标。

时间飞逝,我来到大兴镇工作已有三个月了,在组织部领导的关心指导下,在镇党委政府的正确领导下,我坚定信念,服务基层;努力工作,提高自己;虚心学习,认真锻炼;通过多类别多岗位的实践,开阔了视野,丰富了求实的经验,加深了自己对基层工作的认识,现总结如下:

一、立足本职工作,做好领导助手,脚踏实地为基层服务.

按照组织部安排,我主要从事负责多种经营方面的工作.在三个月中,我紧紧围绕镇中心工作,以服务基层为宗旨,在实践中求思求变求发展,力争务实稳重高效的工作.

(一) 在芦笋产业结构调整的开展中,全心投入

芦笋被誉为“百蔬之王”,是今年我镇多种经营产业的重点,芦笋种植业的兴起,是农村产业结构的又一次飞跃。然而面对这一新兴的产业，广大的农民群众感到很陌生。传统的思想观念和习惯,迫使他们对芦笋种植工作能否带来的长期经济效益和提高人均收入水平持观望和怀疑的态度;技术领域的创新和改革能否替代老式种植方法的发展，促使他们种植的热情不高,工作开展推动存在一定的阻力和困难。为能更好的贯彻、执行、全面带动和发展这一产业，在镇党委副书记李树玲和副镇长王学生的指引下，我们深入各个村庄切实切地的布署工作，号召发动群众力量，督查落实到人到位。特别是在芦笋大田移栽的关键时期，按照党委政府的安排，我和农机助理朱国利深入田间，统计每日各村移栽面积、督促和解决突发问题并及时向镇党委政府汇报。在全镇上下共同努力下，我镇成功举行了芦笋大田移栽现场大会，从而使我镇的农业产业结构调整取得了阶段性的胜利。

(二)为苏太猪扩繁基地项目建设，尽心尽力

宿豫区历来是一个畜禽养殖大区、养猪大区。而我镇的养猪业由于分散养殖、规模小等实际因素，造成经济效益提速不快、增长不高。为尽快的摆脱这种局面，在王学生副镇长和兽医站管守德站长的带领下，我们深入镇华夏种猪场、新大种猪场以及全镇10个养猪大户进行实地研究、考察，充分掌握了全镇养猪产业的具体实际情况。全镇现有育仔母猪1240头，商品猪6720头，其中长白猪20xx多头，苏太猪1000多头，杂交约克猪近4000头，以规模养殖和分散养殖相结合。主要存在的问题为猪种杂、需要改良，饲养不规范，疫病防治能力差，经营成本高，销售体系不健全，导致广大农民养殖的积极性不高。为此，我们采取有效措施对症下药，努力改善养殖的软环境建设，为我镇的养殖业能讯速发展创造了良好的条件。

(三)开拓思路，引进技术，促进生产力的发展。

今年10月14日，省农林厅领导班子一行来我镇视察定点工作，认定了我镇具备优越的养殖条件，并引进苏州创元集团和苏太集团这两大企业作为扶持我镇扩繁苏太猪的主导力量。为了使此项目的申报立项得以顺利进行，我随从区人大副主任周业春、区农林局局长助理叶敬礼、镇党委书记丁必煜前去省农林厅汇报情况，争取政策支持。同时，我们积极寻求技术指导，前往母校南农大请来黄瑞华、姚火春两位专家来我镇实地考察论证，保证了此项目的顺利实施。

二、经受磨练，刻苦钻研，努力提高各方面的才干

从事多种经营工作的同时，我努力的在工作中学习、实践中提升，多研究多总结，力求每做一件事，每一项工作，能够更好的完成。

(一)注重总结，力求尽快提高文字水平

农村工作，千头万绪，业务多专业性强，搞方字材料涉及面广。这迫切的需要我认真学习党和政府的有关方针、政策以及农村经济工作的有关理论，还要不断掌握和了解基层的新问题、新情况，采集相关信息，深入田间地头调研。三个月中，我共完成各类文稿46篇20余万字，并编辑和出版了《芦笋简报》第6、7期。为了尽快提高自己的文字工作水平，我认真学习报刊上的一些理论性文章，学习其中的谋篇布局和观点提炼，不断丰富自己的思想内涵。同时，认真学习领导的讲话、报告，对于一些综合性的会议(工作会议、专题会议)我都会积极的参与，仔细记录内容，认真的学习揣摩，以便在实践中能更好的运用。

(二)做好宣传，提升时效，受益菲浅

我们大兴镇是全国重点城镇，小城镇“三整一创”整治管理、芦笋产业结构调整、上海绿源江苏工业园建设以及多种经营产业的并向发展一直倍受各级政府和外界的关注，来我镇参观、学习、视察的各界人士越渐频繁，加之我镇自身求发展，大幅度的提高宣传力度是必要的。在三个月中，我努力搞好镇网站建设，不断优化网站结构，及时丰富网站内容，做好网站的管理维护，使之成为对外宣传的重要窗口。我始终坚持网站管理的人性化，结构布局的合理化;坚持信息的及时更新，新闻报道的快速上传，保证网络运作的时效性。尤其是在热点新闻上，我用心捕捉消息来源，迅速采集报道，提升时效，精益求精，力争准确精彩。通过自己不断的充电，在努力做好网管的同时，也增长了知识，受益菲浅。

(三)工作决策，积极参与，努力在日常工作中积累经验

为了能尽快进入工作角色，不断积累经验，增长自己的才干，在日常工作中，我积极协助同事开展工作。在小城镇“三整一创”活动中，我协助城管人员负责镇东方大道卫生整治的督察，并在镇长助理赵新民的指导下制定了《镇容镇貌十不准公约》。在绿源照明有限公司基地建设过程中，我经常随从镇党委丁书记到施工现场，了解工程进度，解决施工困难，督察建设质量，保证了工程的顺利进行。在社会治安综合整治过程中，镇人大张允华主席带领我们进行调查和评比，将大兴汽车站和同心村两地列为社会治安重点地区，并研究制定了《社会治安重点地区整改方案》和《社会治安综合治理考核办法》，明确责任分工，开展各村(居)10户一组联防和夜间义务巡逻打更活动。同时为了强化落实，我随从镇党委丁书记、人大张主席、派出所康所长在深夜深入各村进行督察，确保了我镇的平安创建。日常工作中的积极参与和努力实践，丰富了我的阅历，积累了我的工作经验。

三、深入基层，贴近群众，为民办实事

我国的三农问题，一直都是众人瞩目的焦点。自基层锻炼以来，我切实的感受到了农民生活的现实状况。我所驻在的卢集村共有8个组330户1419口人，外出打工409人，其中低保家庭45户131人。通过与村民的交流和多方面的搜集资料，使我了解到他们当中46.7%的人患病、43.3%的人残疾、83%的家庭受灾、30%的家庭无劳动力，生活非常艰苦。他们的处境让我们担忧，我清晰的记得当我将政府救济款送到五保户叶志佩手中时，他激动得紧紧握着我的手说不出话来，这让我深深地感受到作为国家公务人员的责任重大，农民要想脱贫致富必须用市场化的理念和先进的技术来指导劳动生产。由于传统的养蚕技术和观念的影响,方格簇的推广存在着阻力和困难。为此，在卢集村支部书记许定群的协助下，我们走家串户，引导发动群众，并请来镇蚕桑指导站人员进行技术指导，取得了显著的效果。村民高红梅说：“有了方格簇营茧，省工省时，过去我家4个人一天才干完摆蚕茧簇的活，现在，只是我一个人干二十多分钟就行了，提高功率45倍。” 方格簇的推广提高了蚕茧质量，增加了村民收入。

基层的锻炼是成长的必须，了解百姓所想、所思、所需才是整个社会的精神实质所在。为此，我会继续加强以下几点：

一、深刻认识选调的意义，坚定信念，好好工作

我知道在基层锻炼是成长的必修课。乡镇是整个社会的缩影。通过乡镇工作可以了解和熟悉社会，掌握生存和发展的能力。只有在基层，切实了解百姓的所思、所需，将来工作才能少走弯路，少出偏差。我要好好珍惜这宝贵的机遇，努力增加本领，通过实际工作来锻炼自己的意志，磨炼自己的品行，坚定信念，好好工作。我深知：只有面对着社会的惊涛骇浪，体味过生活的酸甜苦辣才能培养出过人的体能、坚毅的品格，培养出周到细致的办事能力和遇难则上的精神面貌，才有可能更好的为人民服务。

二、以苦为乐，甘于寂寞，发展和提高自己

来到新的环境，清苦和寂寞总是难免的。“孤独刺痛心灵的同时，常常会引发思考的激情;寂寞渗透沉默的双眼，往往也会掘出生命的泉水”。我明白清苦与寂寞更是一个人对一系列的人生重大命题进行思考的最佳时期，是一个人在认识上、习惯上发生蜕变与进步的关键时刻。对这种关键时刻如果不好好把握而错过某种体会，也许花几倍时间都无法领悟。我会好好珍惜这大好时间，以苦为乐，与寂寞为伴，多思考、多充电，不断提高自己的思想境界和道德情操。同时，多读书、读好书，加强自身的业务水平学习，努力掌握行政公文的写作要领，不断丰富和发展自己的知识结构体系。现在，每天的报纸和新闻财经，成了我的必修课，国家的最新决策，市、区的最新政策成了我的关注对象。我会继续坚持下去，努力加强自身的政治修养，不断提高服务本领，快速的成熟起来。

三、注重细节，脚踏实地，务实高效的去工作

态度决定命运，细节决定成败。汪中求先生的讲座让我感受很深，他说过:“展示完美的自己很难，需要每个细节都完美，但毁坏自己很容易，只要一个细节没注意到，就会给你带来难以挽回的影响。” 的确，人与人之间往往只有很小的差异，但这种小的差异却往往造成巨大的差异，小的差异就是态度上的积极和消极，巨大的差异就是成功与失败。现今社会上普通存在着一种浮躁现象，由于浮躁，使人觉得自己是做大事者，而不屑于去做小事，由于浮躁，就不能冷静下来考虑一些细节问题，就不可能将工作提升上层次，工作质量也无法保证。细微之处见精神，我要以《把信送给加西亚》中的那个伟大的罗文上尉为榜样，咬定青山不放松，在工作中，拒绝浮躁，排除干扰，将细节的理念铭记于心，认认真真的做好本职工作，踏踏实实的完成领导布置的任务，讲究方法，提高工作效率，“不以善小而不为，不以恶小而为之”。同时，虚心向他人学习，总结经验和教训。少说话，多做事，切实为基层农民服务。

三个月中，多类别、多岗位的实践，让我受益菲浅。我深知，自身阅历浅、经验薄，还有很多不足需要完善。我会以时间的积累为载体，用坚定的信心当航标，以实干的激情作动力，脚踏实地的好好锻炼。不断学习，不断实践，不断进取，自强不息，奋斗不止，努力使自己快速成熟起来，做一个合格的选调生。

第一季度即将结束，回顾第一季度的工作对我们明确下一季度的工作思路和完成全年的工作目标有重要的意义。

一、第一季度完成的主要工作

元月份承前启后，是总结过去一年和开启新的一年的关键期。这个月里大家快节奏高效率地完成了几项大型活动，如“魅力运城”知识竞赛，“我与同行”迎春联欢活动，20xx年工作总结与20xx年竞争上岗大会，建言献策与领导干部恳谈会等等，同时进行了薪酬调整研究、财务决算、民主评议、先进表彰、支部换届、顾问座谈、干部聘任等工作，还启动了清产核资工程。新产品幼儿版的试刊号在元月初诞生了，帝企鹅的阅读教室也装修一新，有关课题拿出了方案并进入申报程序。这个月里大家异常忙碌和辛苦，很多同志工作到腊月底。

二月是新春，是农历新年的开始，感恩与回报是二月的主题之一。大家在休假的同时走亲访友，品味生活的芬芳与温馨。资产财务部的同志和办公室的同志为大家过好节付出了辛劳。第十三个月工资、元月份工资、年终福利等等都在初一前发给了大家。门房、锅炉工、保洁员和司机岗位在节日里牺牲假期值班，保障了报社机关节日期间的安全卫生和正常运转。一年之计在于春。经过元月份的调整，很多同志的工作岗位和工作内容有了变化。除了日常工作，二月份应该是根据岗位目标书制订

工作计划

的时间，还应该是为三月份顺利进入市场做充分准备的时间。社委会主要领导到某参加了教育部语用司举行的《汉语拼音50年》审片会议，参加了洪汛涛先生xx诞辰纪念活动;财务部和各部门进行了20xx年度的财务预算;社委会就新《劳动合同法》咨询了法律顾问并研究了新的劳动合同;办公室修订了车辆管理规定，整理了报社库房，提出了改善办公条件的方案和预算;部实行新的工作流程，取消了印前运城审读签字的环节，研究了暑假合刊方案;社委会研究调整了发行政策，市场部修改签订了报纸代理合同;支部制定了20xx年的全员学习计划并给各部门发放了学习图书《骨干是折腾出来的》，总编室启动了帝企鹅阅读乐园的活动，印制了宣传彩卡和20xx年工作日记，收集整理了订户档案，启动了异地办公平台的设计工作;社委会主要领导参加了省教育工作会议，向省厅、市局、县区有关领导汇报了工作。二月份因为中间休假的缘故，工作计划中的有些项目没有按时完成。

三月春和景明，是复苏与生长的时节。报社主要领导参加了市里的教育工作会议，与出版局、出版集团领导和集团的其他报刊社进行了沟通交流;资产财务部和办公室配合审计事务所完成了报社的清产核资工作，资产财务部配合税务局完成了上年度的所得税汇算工作;办公室抓紧进行办公室调整和办公环境改善工作;部开始暑假合刊的组稿设计工作，进校园进行了调研，人员与报社签定了新的劳动合同;市场部加大市场开发力度，确保主要市场发行量稳定，并印制了各区域统一使用的塑料包装袋;总编室开展了导读示范员的座谈会，设计制作了纸制手提袋与塑料手提袋;工会在三八节组织女工参加了女性礼仪讲座并发放了三八节福利，推荐了今年市里记功表彰的人选;各部门拿出的需要上社委会研究的有关规定有报社资产管理规定、网站改版与管理方案;语用司和中央媒体的两大宣传材料月底前定稿;三月份报社员工已经可以通过报社网络办公平台查询自己的工资收入，社委会领导的工作计划也开始在平台上公布办公平台和报社门户网汉语拼音网将成为报社对内对外的主要信息通道。

二、第一季度没有完成的工作

三、第一季度工作存在的主要问题

四、关于第一季度工作进展情况的一些思考

20xx年工作指标非常钢性，报社主要领导和主要部门负责人都要接受指标考核，而且不仅仅是接受报社内部考核，同时还接受上级主管部门考核。关键是，我们要接受市场考验。报纸市场和图书市场受免费教育推行的影响，形势非常严峻。报纸折扣提高、纸张价格飞涨导致报社经营面临困难。所以，我们一定要及时调整工作思路，扑下身子真抓实干。

目前我们的领导和干部一定要面向市场，打开思路，形成符合市场实际的经营方式。思路决定出路，我观察到我们有些同志喜欢按部就班工作，喜欢按领导的指令工作，在主动工作和创新工作方面能力不够……要解决这个问题就一定要深入市场，多做调查研究，多听取读者和订户意见，多听取专家意见。遇到问题一定要先请教读者、订户和专家，而不是先请示领导。经营问题在请示领导的时候一定要提供翔实充分的市场调研情况。

打开思路的同时，我们一定要面向社会，打开自我。……现代社会是一个合作的社会，我们要走合作共赢的道路。我们本身人力资源不足，再不注重对外交流与合作，那我们的路就会越走越窄。每个人都应该广泛结交与自己业务有关的朋友，经常和他们交流沟通。向书本学习，向实践学习，还要向他人学习。有时候，向他人学习比向书本学习收获更大，见效更快。每天吸收一些别人的长处，这样自己就会进步很快。“登高而招，臂非加长也，而见者远;顺风而呼，声非加疾也，而闻者彰;假舆马者，非利足也，而致千里;假舟楫者，非能水也，而绝江河。君子生非异也，善假于物也。”自古以来善于借力是成功的关键。

五、第二季度的重点工作

总编室是新成立的部门，主要工作内容、工作机制、工作思路、工作规程应该尽快确立，今年的重点工作在二季度应该有突出进展……把开创性工作落到实处，抓出实效。

办公室尤其是太原办公室要配合部和市场部做好招聘工作;运城办公室要继续实施优化办公环境方案，在人力资源方面要理顺有关人员工作关系，办好社保手续，同时要建立档案室，并制订适合报社实际的档案管理制度;办公平台设计在二季度要完成并通过检测;报社营业执照变更和广告经营许可证更换也要在二季度完成;库房管理要进一步规范，并修订、制订库房管理制度和出入库、发货工作流程，提高工作效率，明确工作责任;在二季度末要考核各部门上半年工作指标完成情况，协助各部门做好上

半年工作总结

。

**季度工作报告总结篇九**

工作报告

主要是在汇报例行工作或临时工作情况时使用，是报告中常见的一种。那么，第二季度工作报告怎么写呢?本站小编为大家整理了一些第二季度工作报告，希望对你有用!

xx年的第二季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。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在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年xx月份到公司工作的，xx月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位!那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力?客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写

工作总结

和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。4)市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和

工作计划

性不强，业务能力还有待提高。

第二季度以来,支部在段党委的领导下，按照段党委工作计划的要求，结合生产实际,充分发挥了党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，圆满完成了各项工作任务。

一、第一季度工作完成情况

1、围绕中心，立足优势，目标同向，确保了安全生产

每个岗位都增加了工作量，支部全体党员能够做到吃苦在前、任劳任怨，充分发挥了党员先锋模范作用，全体党员的付出，为我们公寓圆满完成各项任务做出了贡献。

2、在安全生产及日常工作中，党员作用明显。今年支部有四名同志被段党委评为优秀共产党员，他们是：、。另外，被段党委命名为“党员红旗标兵”称号。在生产经营中，无论是窗口岗位还是后勤服务岗位，全体党员都能够发挥先锋责任岗的作用，作用突出，效果明显。

3、在暑运工作中，党员同志们坚持为一线服务的宗旨，质量良好地完成阶段任务。署运工作即将过半，同志们坚持为一线服务的宗旨，坚守岗位，服务大局，无论在接待乘务员方面，还是在经营管理上，都付出了极大努力，取得了良好效果。今年上半年，我们公寓按照“高标准、讲科学、不懈怠”的工作要求和“快半拍、高一格、好一档”的工作理念，在狠抓安全生产的基础上，加大开拓市场的力度，节支降耗，开源节流，堵住漏洞，圆满完成了上半年各项生产经营任务。

二、存在的问题及整改措施

1、支部抓安全管理责任意识有待提高，方式方法需要转变，在抓安全工作中党小组的作用发挥不明显。

2、对职工安全生产的宣传教育仍不全面、不深入，仍有个别职工对劳动安全和生产安全不能做到持之以恒，干部不在现场检查时，仍有违章现象发生，职工之间互控做得不够。

3、与职工交流比较少。个别职工在生活中遇到了问题，支部不能够及时了解情况，不能做到及时了解职工思想动态，这样对做好职工思想政治工作不利。

4、对个别职工的关注不够。随着改革不断深入，各种问题和矛盾不断显露，导致个别职工在一些问题的认识上存在分歧，有时候思想上的认识问题没有引起足够重视，会导致工作中出现问题，因此不能忽视这些因素的存在。

针对以上问题，党支部进行了认真研究制定了以下整改措施：

1、继续加强安全生产教育，增强全体干部职工的质量服务意识，作业过程中加强检查考核，严格落实各项工作标准，确保质量关键点卡控到位。

2、组织建立安全预分析制度，加强职工班前教育，做好开工前的安全预想，严格干部现场跟班作业的安全制度，量化标准，加大考核力度，增强干部的监控力度。

3、抓好思想工作，发挥党员先锋模范作用和党员标杆示范作用，在思想上、工作上、生活上多关心和帮助同志，积极引导，解决个别职工思想上的问题，团结一致，共同进步。

4、关心职工生活，稳定职工情绪，做好防暑降温工作，为一线职工送凉爽。

三、第三季度工作计划

第三季度以力保完成署运接待任务和加紧完成各项既定工作为重点，融入中心做工作，进入管理起作用，深入推进学先进、赶先进、人人争做先进的热潮，深入抓好各项工作的落实，为完成三季度工作发挥强有力的思想保证、政治保证和组织保证。重点抓好以下几项工作：

1、着眼于打造学习型党组织，抓好理论学习。严格落实理论学习制度，组织党员干部开展政治理论学习。发挥车间、班组两级中心组的示范带头作用，运用集中学习、交流研讨、业余培训等方式，重点做好党的理论、市场经济知识、上级工作指示精神的学习。适时组织交流研讨活动，把学习成果转化为谋划工作的思路、促进工作的措施、领导工作的本领，努力打造学习型党组织、学习型班子。

2、着眼于提升干部职工队伍素质，抓好业务培养。以提高政治理论水平和经营管理水平为重点，加强干部职工思想政治建设。严格执行车间班子议事规则和决策程序，坚持民主生活会制度，维护班子团结。建立管理干部考核制度，注重工作能力、工作业绩和职工评价。利用学习、交流等载体，加强对职工群众的社会主义核心价值观、节支降耗和上级党政工作会议精神的学习，筑牢干部职工思想基础。

3、着眼于稳定发展，增强组织凝聚力。紧紧围绕职工群众关心、关注的热点、难点问题，摸准脉搏、找准症结，主动做好解疑释惑工作。建立思想政治工作预警机制，及时解决涉及职工切身利益的实际问题，维护公寓稳定发展。深入开展“提素质、保安全、创和谐、促发展”活动，努力打造宽松、祥和、舒心、积极向上的工作环境。

4、着眼于完善组织建设，抓好落实推进。深入推进党委工作责任制和创新工作实践，推进以争创“四强”党组织、争做“四优”党员为主要内容的“双争”活动。认真落实《党支部工作条例》，坚持“三会一课”制度，打造“四强”党支部。深化品牌创建活动，广泛开展党员责任区、党员先锋岗等党性实践活动，切实发挥党员先锋模范作用。

5、着眼于提高安全意识，抓好安全教育。主动从支部工作角度思考谋划安全工作，认真履行安全教育职责。加强安全预控教育，利用班前班后会、安全学习日等，进行安全理念、安全知识、事故案例等内容的教育。建立长效安全检查制度，开辟新的安全宣传教育阵地，利用多种形式开展安全教育，确保安全生产。

(一)、“创先争优”活动，充分利用支部扩大会议，党的“七一”庆祝大会。开展形式多样的活动，反“创先争优”的理念溶入每位党员积极分子的内心深处。通过学习和宣传先进典型，增强活动的生机与活力。在今年的“七一”庆祝大会上，全体党员与两名新入党同志重温了

入党誓词

，让全体都感受到了做为一名党员的光荣使命和责任。

一书记为主任的选举委员会，全面启动第八届村民委员会换届选举工作，为防止腐败，我村扩大监督，在村部设置了监督意见箱，并公布了镇村监督电话，随时接受监督，并向广大党员、群众承诺，所有选举内容事项，公开、透明。我村适时制定了换届选举的公开

承诺书

，从党组织到全村54名党员一一做出了承诺。

(三)、充分发挥各种资源优势，帮助群众发展生产，针对本村实际，进行产业结构调整，努力提高产出率，使农民群众增产增收。

(四)、完成了华和、吴家、外姚组村庄道路拓宽、路基平整、拨磅等工作，并进行了道路硬化。

(五)、加大矛盾纠纷排查力度，消除5起不稳定事件。积极化解社会矛盾，把隐患消除在萌芽状态，力求做到小事不出组，大事不出村。促进乡村和谐。

(六)、与农委有关同志在全村开展了“集中帮扶”活动。

二、下阶段主要工作

(一)、利用换届有利时机，采取形式多样的方式广泛学习宣传先进典型，扎实推进创先争优活动。

(二)、在成功完成好村党组织换届的基础上，出色完成第八届村民委员会换届工作。

(三)、继续完成华和、吴家、外姚组道路硬化，路灯亮化工作。

(四)、积极向上争取有关资金和项目尽力完善我村新农村建设，做好里姚、东山两个村民组路灯亮化，和三个农民休闲广场的建设工作。

**季度工作报告总结篇十**

每年的第三季度是印务公司承上启下最关键的几个月，一是各大酒厂都进入旺季，包装印刷企业也跟着进入旺季。生产在这个时候都非常紧张，各个客户都在催货，都要各个满足。二是通过这个月的合作，攻关，落实明年的计划，为下一年打好基础。今年三季度印务公司在队党委，行政的关心支持下，在公司全体员工的共同努力下，基本满足了客户的要求。新客户开发也取得突破性进展，为全面完成今年的目标任务和明年的工作打下了坚实的基础，现就印务公司20xx年三季度的工作汇报如下。

三季度共生产普盒：175万个(1—3季度完成540万个);手工盒：35万个(1—3季度完成70万个);手提袋：8、5万个(1—3季度完成27万个);外箱：15万个(1—3季度完成43万个);实现产值：543万元(1—3季度完成1721万元);完成收入：633万元(1—3季度完成1371万元)生产任务饱满，员工收入稳中有升。

1、加强与大客户的合作，主动出击与大客户协商，落实下半年和明年的计划。特别是像仙潭酒厂这样的大客户，我们就主动与酒厂和各大买断商协商，落实下半年的生产计划效果比较好。单是潭酒就落实10万件的生产计划，估计要生产到年底才能完成生产，仙潭酒厂和买断商共计下生产任务20多万件，泸窖集团也落实了近3万件的生产任务，保证了下半年的生产。

2、积极开发新客户和新产品，为明年的工作打下基础。像泸州老窖一位买断商通过一年多的攻关，现终于开始合作，并通过新产品的开发，首单已落实生产任务达80多万元，已通过封样现正在生产。该客户在明年有望成为我们的大客户，另正在开发的四款新产品都是为明年开发的产品。

3、由于印刷行业的特殊性，生产效率仍然是公司的一个瓶颈。虽然今年我们积极想办法，添设备，联系外协，但是生产效率的问题仍没得到很好的解决。这与我们的体制和员工结构也有很大的关系，不能很好地，限度地利用好有效工作时间，这是一个制约公司发展的重要因素。

4、加强党建工作，积极为公司经营，生产服务。为充分发挥党员的先锋模范作用，在工作中带好头。在7·1我们组织了一次党员活动效果很好，提高了党员的积极性，在为灾区捐款的活动中，党员带头捐款，在队党委组织的“庆国庆，唱红歌”的歌咏比赛中党员带头参加，白天上班，利用晚上的时间排练，为不影响生产我们只用了五天的时间排练并取得了比较好的成绩。

队“”规划给工业三产提出了很高的要求，这就要求印务公司维护好公司美誉度的同时，并着眼未来，加大客户开发力度。特别是像老窖集团、郎酒集团、仙潭酒厂等优质大客户，以支持公司的长足发展。现就公司存在的问题和明年的打算汇报如下：

1、稳定老客户，积极开发新客户。仙潭酒厂一直是公司的优质大客户，印务公司这几年发展都得以仙潭酒厂的大力支持，但今年他将进行改制，由成都一家酒业公司入股并控股，今后仙潭酒厂业务可能会受到影响。所以在明年的工作中，怎样维护和仙潭的长远合作是我们经营工作的一个重点。另一方面积极开发新客户，加大和一桶天下，华明酒业的合作力度，稳定印务公司的业务。

2、印务的生产过程是一个非常复杂的过程，一个简单的礼盒都要经过七、八道工序，复杂的有二十几道工序，所以产品的工期和质量受到很多因素的影响，故在明年的工作中我们要想办法提高产品质量和效率，特别是效率，建立灵活、高效的生产管理制度，加强产品生产周期管理，尽力满足客户需求。

3、继续加大贷款回收力度，降低经营风险。对于恶意拖款的客户，该进行法律诉讼的就进行法律诉讼。

4、加大力度，支持和协助天辰商贸拓宽业务领域和地域范围由产业的低端向产业高端探索迈进。

5、利用现有客户资源拓宽业务范围，现正在调研酒的外箱包装项目和其他项目。

6、做好党支部工作，发挥好党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，为一三五队工业三产的稳定和长远发展提供精神动力和支持，为队“”规划的圆满完成尽我们三产人的力量。为一三五队的美好明天作出贡献。

**季度工作报告总结篇十一**

时间飞逝，我来到大兴镇工作已有三个月了，在组织部领导的关心指导下，在镇党委政府的正确领导下，我坚定信念，服务基层;努力工作，提高自己;虚心学习，认真锻炼;通过多类别多岗位的实践，开阔了视野，丰富了求实的经验，加深了自己对基层工作的认识，现总结如下：

一、立足本职工作，做好领导助手，脚踏实地为基层服务。

按照组织部安排，我主要从事负责多种经营方面的工作。在三个月中，我紧紧围绕镇中心工作，以服务基层为宗旨，在实践中求思求变求发展，力争务实稳重高效的工作。

(一)在芦笋产业结构调整的开展中，全心投入

芦笋被誉为“百蔬之王”，是今年我镇多种经营产业的重点，芦笋种植业的兴起，是农村产业结构的又一次飞跃。然而面对这一新兴的产业，广大的农民群众感到很陌生。传统的思想观念和习惯，迫使他们对芦笋种植工作能否带来的长期经济效益和提高人均收入水平持观望和怀疑的态度;技术领域的创新和改革能否替代老式种植方法的发展，促使他们种植的热情不高，工作开展推动存在一定的阻力和困难。为能更好的贯彻、执行、全面带动和发展这一产业，在镇党委副书记李树玲和副镇长王学生的指引下，我们深入各个村庄切实切地的布署工作，号召发动群众力量，督查落实到人到位。特别是在芦笋大田移栽的关键时期，按照党委政府的安排，我和农机助理朱国利深入田间，统计每日各村移栽面积、督促和解决突发问题并及时向镇党委政府汇报。在全镇上下共同努力下，我镇成功举行了芦笋大田移栽现场大会，从而使我镇的农业产业结构调整取得了阶段性的胜利。

(二)为苏太猪扩繁基地项目建设，尽心尽力

宿豫区历来是一个畜禽养殖大区、养猪大区。而我镇的养猪业由于分散养殖、规模小等实际因素，造成经济效益提速不快、增长不高。为尽快的摆脱这种局面，在王学生副镇长和兽医站管守德站长的带领下，我们深入镇华夏种猪场、新大种猪场以及全镇10个养猪大户进行实地研究、考察，充分掌握了全镇养猪产业的具体实际情况。全镇现有育仔母猪1240头，商品猪6720头，其中长白猪20\_\_\_\_多头，苏太猪1000多头，杂交约克猪近4000头，以规模养殖和分散养殖相结合。主要存在的问题为猪种杂、需要改良，饲养不规范，疫病防治能力差，经营成本高，销售体系不健全，导致广大农民养殖的积极性不高。为此，我们采取有效措施对症下药，努力改善养殖的软环境建设，为我镇的养殖业能讯速发展创造了良好的条件。

(三)开拓思路，引进技术，促进生产力的发展。

今年10月14日，省农林厅领导班子一行来我镇视察定点工作，认定了我镇具备优越的养殖条件，并引进苏州创元集团和苏太集团这两大企业作为扶持我镇扩繁苏太猪的主导力量。为了使此项目的申报立项得以顺利进行，我随从区人大副主任周业春、区农林局局长助理叶敬礼、镇党委书记丁必煜前去省农林厅汇报情况，争取政策支持。同时，我们积极寻求技术指导，前往母校南农大请来黄瑞华、姚火春两位专家来我镇实地考察论证，保证了此项目的顺利实施。

二、经受磨练，刻苦钻研，努力提高各方面的才干。

从事多种经营工作的同时，我努力的在工作中学习、实践中提升，多研究多总结，力求每做一件事，每一项工作，能够更好的完成。

(一)注重总结，力求尽快提高文字水平

农村工作，千头万绪，业务多专业性强，搞方字材料涉及面广。这迫切的需要我认真学习党和政府的有关方针、政策以及农村经济工作的有关理论，还要不断掌握和了解基层的新问题、新情况，采集相关信息，深入田间地头调研。三个月中，我共完成各类文稿46篇20余万字，并编辑和出版了《芦笋简报》第6、7期。为了尽快提高自己的文字工作水平，我认真学习报刊上的一些理论性文章，学习其中的谋篇布局和观点提炼，不断丰富自己的思想内涵。同时，认真学习领导的讲话、报告，对于一些综合性的会议(工作会议、专题会议)我都会积极的参与，仔细记录内容，认真的学习揣摩，以便在实践中能更好的运用。

(二)做好宣传，提升时效，受益菲浅

我们大兴镇是全国重点城镇，小城镇“三整一创”整治管理、芦笋产业结构调调整、上海绿源江苏工业园建设以及多种经营产业的并向发展一直倍受各级政府和外界的关注，来我镇参观、学习、视察的各界人士越渐频繁，加之我镇自身求发展，大幅度的提高宣传力度是必要的。在三个月中，我努力搞好镇网站建设，不断优化网站结构，及时丰富网站内容，做好网站的管理维护，使之成为对外宣传的重要窗口。我始终坚持网站管理的人性化，结构布局的合理化;坚持信息的及时更新，新闻报道的快速上传，保证网络运作的时效性。尤其是在热点新闻上，我用心捕捉消息来源，迅速采集报道，提升时效，精益求精，力争准确精彩。通过自己不断的充电，在努力做好网管的同时，也增长了知识，受益菲浅。

(三)工作决策，积极参与，努力在日常工作中积累经验

为了能尽快进入工作角色，不断积累经验，增长自己的才干，在日常工作中，我积极协助同事开展工作。在小城镇“三整一创”活动中，我协助城管人员负责镇东方大道卫生整治的督察，并在镇长助理赵新民的指导下制定了《镇容镇貌十不准公约》。在绿源照明有限公司基地建设过程中，我经常随从镇党委丁书记到施工现场，了解工程进度，解决施工困难，督察建设质量，保证了工程的顺利进行。在社会治安综合整治过程中，镇人大张允华主席带领我们进行调查和评比，将大兴汽车站和同心村两地列为社会治安重点地区，并研究制定了《社会治安重点地区整改方案》和《社会治安综合治理考核办法》，明确责任分工，开展各村(居)10户一组联防和夜间义务巡逻打更活动。同时为了强化落实，我随从镇党委丁书记、人大张主席、派出所康所长在深夜深入各村进行督察，确保了我镇的平安创建。日常工作中的积极参与和努力实践，丰富了我的阅历，积累了我的工作经验。

三、深入基层，贴近群众，为民办实事。

我国的三农问题，一直都是众人瞩目的焦点。自基层锻炼以来，我切实的感受到了农民生活的现实状况。我所驻在的卢集村共有8个组330户1419口人，外出打工409人，其中低保家庭45户131人。通过与村民的交流和多方面的搜集资料，使我了解到他们当中46。7%的人患病、43。3%的人残疾、83%的家庭受灾、30%的家庭无劳动力，生活非常艰苦。他们的处境让我们担忧，我清晰的记得当我将政府救济款送到五保户叶志佩手中时，他激动得紧紧握着我的手说不出话来，这让我深深地感受到作为国家公务人员的责任重大，农民要想脱贫致富必须用市场化的理念和先进的技术来指导劳动生产。由于传统的养蚕技术和观念的影响，方格簇的推广存在着阻力和困难。为此，在卢集村支部书记许定群的协助下，我们走家串户，引导发动群众，并请来镇蚕桑指导站人员进行技术指导，取得了显著的效果。村民高红梅说：“有了方格簇营茧，省工省时，过去我家4个人一天才干完摆蚕茧簇的活，现在，只是我一个人干二十多分钟就行了，提高功率45倍。”方格簇的推广提高了蚕茧质量，增加了村民收入。

**季度工作报告总结篇十二**

工作报告

，范文中的一种形式。它是指企事业单位和社会团体，按照有关规定，定期或不定期地向上级机关或法定对象汇报工作。下面是小编收集整理的财务季度工作报告范文，欢迎借鉴参考。

清理了财务账上长期挂帐的应收款项和应付款项，对于以前年度支付的款项未收回发票入帐的业务，财务人员与经办人员沟通协商追回大部分发票，并完善了入账手续，对于中油坚盛极个别长期追缴而未完善手续的发票，财务部发出了追缴通知，并要求经办人员将所欠发票限期交于财务部，否则追究相关责任。

二、准确及时出具各项财务报表，提供月、季度预算分析。及时报送各项对外会计报表，及时完成各项统计报表。根据各单位的经济指标完成情况，对各单位的预算的执行与完成情况进行月度与季度分析，配合绩效考核出具准确无误的财务信息，财务部在4月下旬协助公司领导召开了预算分析会议，就各考核单位预算完成情况提供了参考信息和考核分析意见。

三、开展财务内部稽核，加强成本费用控制，堵塞漏洞。

对三家医院的财务核算进行了内部稽核，发现\*的会计科目使用有个别科目不符合财务标准规范，有个别费用报销不符合费用报销规定，没有经过公司董事长审批，财务对仓库的监控不是很到位。而三家医院的财务处理都较规范，暂时没有发现特殊问题。加强单据的审核，对于各项费用支出建立支出数据库，对超出预算的支出及时提醒各单位办理预算调整申请，发现不合理的支出则必须经过审计程序，及时纠正不符合财务手续的事项，规避财务风险。

四、做好税务筹划和财务规划，规避税务风险。

在集团各单位之间根据配比和权责发生制合理分配各项发票，并根据油品行业的特点建立了税负平衡表，通过电子表格的分析手法，平衡税负指标;完善发票入账手续，按照规定开具发票，合理规避税务风险。

根据医院的减免税政策，和白坭地税局沟通，组织准备三年免税期的减免税材料，申办地税减免;准备\*\*医院的减免税资料，补齐各项基建

合同

、工程竣工结算资料。

通过和实力雄厚的税务师事务所沟通与协作，对公司的股权架构、资产结构作了初步规划。

五、和相关部门沟通与协调，配合相关部门处理相关的事务。

配合资产部做好每月盘点计划，安排好财务人员进行实地盘点工作。配合资金部合理安排各项资金的收付。配合审计部每月的审计例行检查，对于出具的审计报告及时出具审计整改意见对于合理的建议作出对应的财务处理。财务部肩负着监督和服务的重要职能。所谓监督就是维护集团公司的利益，监督集团公司的财务运作，调控各项费用的合理支出，保证财务物资的安全;服务就是服务于集团与下属各公司、服务于员工、服务于客户;以促进各公司开拓市尝增收节支，从而谋取利润化。监督与服务是统一的，监督促进服务，服务为了更好的监督。

时光飞逝，20xx年第一季度的工作转瞬又将成为历史。然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，本季度发现了如下问题：

1、年初至今，财务部整个条线人员一直没有得到过稳定，大事小事，压在身上，往往重视了这头却忽视了那头，有点头轻脚重没能全方位地进行管理。

2、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。

3、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色。

4、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通。

5、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路上不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够。

以上几点是我部门职员存在的最主要的问题，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高!

“查找不足赶先进，立足根本争先进”，时值润发集团提出“树标兵、学先进、促发展、争效益”活动、润发机械又一度成为整个集团的标兵企业，“鑫宏企业与本公司进行对口红旗竞赛”的今天，作为个人我们要实现体现自已的人身价值，企业的兴衰直接关系到个人的荣辱，作为财务管理部门，为公司实现共同的目标我们要添砖加瓦，学习润机的六种精神：艰苦创业精神、改革创新精神、拓展市场精神、精益管理精神、永不满足精神、顾全大局精神。我们要把这六种精神贯穿于具体的工作中中去，下半年工作作为财务部的主要责任领导，对于“如何提高自我，服务于企业”这门必修课，我将不断地加强学习，完善自我，把“学习先进、赶超先进、争当先进”融入到工作中去，重点将放在加强仓库管理与财务分析这二块，现确定工作思路：

一、完善公司内部管理制度。部门责任领导明确分工的职责，加强责任考核。

内部管理制度通过将近一年多来的实施，仍然有许多不合理的地方，为使企业的管理制度更趋于完善，财务部将结合集团管理的要求，与有关部门进行修正。

部门责任领导之间明确分工职责，按照年初签定的责任合同，组织落实强化到位，领导之间相互信任，遇事不推诿，搞好通力协助，对分管内容加强责任考核力度，做到奖罚分明。

二、针对此次突击检查与仓库管理员的业务理论考试，合理调整组合人力资源，继续加强培训力度与仓库管理检查监督力度。

今年以来，人事方面至今一直未得到稳定，财务部门的力量相对比较薄弱，通过近期突击检查工作与仓库管理员的突击考试，我们将根据库房各位管理人员的特点，一方面将对人员重新组合搭配，进行高效有序的组织，另一方面继续加强培训，让每一位仓库管理人员都要做到对各库的业务熟悉，真正做到驾熟就轻，文化素质与业务管理理水平都要有质的提高，今年3月电脑真正联网，管理员的电脑操作水平还有待于进一步提高，我们将在这方面加强培训，使每一位管理人员都能熟悉电脑、掌握电脑操作，扎扎实实提高每个管理员的业务管理水平，会议之后我们将严格对仓库管理员实施目标管理与绩效管理，确定目标，达成目标，加强考核监督力度，与工资挂勾，真正做到奖罚分明。

三、加强团队建设，充分发挥财务职能部门的作用。

作为财务部的责任领导，既是一名财务工作人员，也是财务管理制度的组织者，要有严谨、廉洁的工作作风和认真细致的工作态度，对条线人员要积极引导，做到上行下效，帮助条线人员解决问题，充分发挥团队的合作精神，学先进、赶先进、超先进，在条线中展开竞赛活动，发挥团队的力量，拧成一股绳，劲往一处使。在坚持原则的同时，我们坚持“三个满意二个放心”，三个满意是“让客户满意、让员工满意、让各部门主管领导满意”，二个放心是“让集团公司领导放心，让公司的老总与各级领导放心”。

四、加大各项费用控制力度，充分发挥财务的核算与监督职能。

今年是精益管理年、效益满意年、科技创新年，我们将继续加强各项费用的控制，行使财务监督职能，审核控制好各项开支，在财务核算工作中尽心尽职，认真处理审核每一笔业务。

五、搞好财务分析，为领导提供有效的参考依据。

我知道合理高效的财务分析思路与方法，是企业管理和决策水平提高的重要途径，并将使我们的工作事半功倍，在企业成本分析上向沈科学习、向车间的老师傅学习、向书本学习，为企业的生产经营销售，做好保本点与规模效益、销售定价分析等等，量化分析具体的财务数据，并结合企业总体战略，为企业决策和管理提供有力的财务信息支持。

六、加强应收款催收管理力度，控制好库存材料与产品，提高资金的运行质量，合理控制资金的使用。

公司发展至今，生产资金的筹集，一直是个头痛的问题，大家都知道资金就跟人体的血液一样重要，我们公司的主要特点是物资采购量大、生产批量大、销售批量大，筹集资金是财务的一个主要职能，良好的银企关系，是企业融资的一根纽带，目前我们只能在应收款管理与库存管理上进行控制，压缩库存，合理生产，控制资金的流向，使库存原辅材料在保证生产的同时控制到最底线，在资金尤为紧张的情况下，财务部将从采购材料与产成品这一块有效地跟踪好资金的运作。

七、继续做好各部门工资奖金的核算工作。

今年公司对各部门都签订了责任合同，我财务部将继续严谨细致而认真地按照责任合同严格审核结算工资，并组织资金确保工资的发放。

以上工作是我财务部第一季度的主要工作，还有与集团搞好过渡衔接、废品的管理、规范财务核算程序等一系列工作都是我财务的一些本职工作，“查找不足赶先进，立足根本争先进”，这不是句空话，号角之声响起我们就要付诸与行动，利用团队精神集思广益，财务条线所有人员重点思考如何在管理上创新，如何在实施成本控制上做文章!总之，今后的工作中，还是年初责任领导会议上的那句话：我将不断地总结与反省，不断地鞭策自己并充实能量，提高自身素质与业务水平，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长。

时光流逝，不知不觉间，今年已经过了两个季度了，在公司各部门领导和负责人的配合下，财务科认真完成所有财务核算及收支工作，对公司各部门财务指标进行考核，分析及监督，对各种报表的上报，帐务的处理等都已时间过半任务过半。在编制预算、资金安排上做到量入为出，下面是我总结的关于这个季度以来的工作汇报，敬请各位领导提出宝贵意见。

一、以人为本抓管理，夯实基础促工作

1、坚持学习，不断提高工作能力。

年初我们制定了科室

学习计划

，坚持正常的科室集体学习与个人自学相结合的方式，组织科室人员学习政治理论知识和财经专业知识，树立终身学习的理念，营造浓厚的学习氛围，努力建设“在学习中工作、在工作中学习”的学习型科室。不断吸收新知识，与时俱进，适应工作需要，提升整体工作能力。带领着整个科室的人员齐心协力，脚踏实地做好自己的本职的工作。

2、明确分工，落实工作责任制。

根据省局党组提出的三化管理的要求，紧紧围绕如何又好又快地完成今年财务工作的目标任务，积极进取、稳中求进，以扎实的工作态度确保又快又好的完成今年的工作任务。财务科制定工作岗位责任，明确人员岗位的职责权限、工作分工和纪律要求，月月有

工作计划

，周周有科务会，强化了人员的责任感，加强了内部核算监督，同时促进了财务部门的和谐，从制度上奠定了完成年度目标任务的基础。

二、围绕目标抓落实，扎实工作出成效

1、上半年财务收支情况

2、规范财务管理，年初重新修订了财务管理制度以及对县级局的预算定额执行标准，认真编制了全系统的财务总预算和各单位的财务收支预算，为规范财务管理提供了制度保证，今年对全系统的财务收支两条线的执行情况进行了检查，检查中没有发现大的违反财经纪律的问题，都是按财务制度的规定执行。

3、加强报账员队伍建设，组织报帐员进行了微机应用技能培训及相关业务知识培训，下基层指导工作，提高了报帐员办公室自动化应用能力和工作效力。

4、合理调度资金，保证全系统事业发展的需要。根据年度预算和全系统事业发展需要，及时调度资金，保证了全系统日常工作的正常运转。

5、对全系统固定资产进行了核查登记，组织下发了国家局配备执法车辆和办公用电脑、快检装置、复印机等现代办公设备并组织安装调试，使全系统的办公条件又上了新的台阶，对全系统往来款进行了清查，为迎接省局的检查做好了准备。完善了固定资产台账，为下一步全面资产清查打下了基础。

6、积极整理会计档案，规范会计档案管理。我们克服了时间紧、任务重的困难，组织全科室人员对x年的会计档案进行整理归档，经过一个多月的努力，完成了会计档案归档工作。

7、完成了两个县局的基本建设初步设计方案，现正在办理有关手续，预计今年年底能动工新建。

财务科在领导的关心下，其他部门的配合协作下，这一季度，完成了新旧标准的更替。我们明白以前的工作成果不能够说明什么。未来还有很多挑战在等着我们，我们财务科将一如既往的保持着这样好的势头，为公司的发展贡献出自己的力量。

**季度工作报告总结篇十三**

20xx年的第一个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这x个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是20xx年x月xx日，才有幸加入xx公司，成为销售部的。一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第一季度收获还是不少的。

1、销售任务完成情况

第一季度轿车部共销售xx台，我个人销售xx台，其中xx车xx台，路宝xx台，xx车xx台，占轿车部总数的xx%。

结合总办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边我一共接待xx个有效客户，其中成交的有x个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的\'自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

**季度工作报告总结篇十四**

在县委、县的坚强领导下，在上级业务部门的大力支持和相关部门的密切配合下，立足新常态、运用新思维、谋求新突破、实现新跨越。以提高统计数据质量为核心，以优化统计服务为目标，进一步增强统计工作公信力，奋力推进全县统计工作再上新台阶，较好的完成了前三季度各项工作，现将有关情况总结如下：

一、前三季度主要经济指标情况

20\_\_\_\_年前三季度，各项指标完成情况如下：生产总值累计完成56.2亿元，同比增长4.3%;规模工业总产值累计完成15.9亿元，同比增长20.0%;规模工业增加值累计完成5.5亿元，同比增长7.8%;全社会固定资产投资累计完成5.84亿元，同比增长24.1%;社会消费品零售总额累计完成3.2亿元，同比增长0.7%，其中限额以上单位消费品零售额累计完成0.062亿元，同比下降67.8%;农村居民人均可支配收入7058元，同比增长8.9%。

二、前三季度统计工作开展情况

(一)完成了全国第三次农业普查工作，开展全国第四次经济普查清查摸底、编码、数据审核等一系列工作。在第三次农业普查工作中，完成了10。4万户农户、544户规模户、353户农业单位的录入、审核，改错及上报工作。在第四次经济普查工作开展前期，我局认真贯彻落实《关于开展第四次全国经济普查的通知》(国发〔20\_\_\_\_〕53号)、《陕西省关于做好第四次全国经济普查工作的通知》(陕政发〔20\_\_\_\_〕7号)以及《咸阳市关于做好第四次全国经济普查工作的通知》(咸政发〔20\_\_\_\_〕12号)文件精神，以名义印发了《\_\_\_\_县关于认真做好第四次全国经济普查工作的通知》(泾政发〔20\_\_\_\_〕9号)，明确了普查的目的和意义、对象和范围以及内容和时间。提请县组织召开了\_\_\_\_县第九次常务会，明确了县级各部门以及各镇在第四次经济普查工作中的工作职责以及工作要求。向县财政局提交了《关于申请\_\_\_\_县第四次全国经济普查工作经费的报告》(泾政统发〔20\_\_\_\_〕40号)，做好普查经费保障。成立了\_\_\_\_县第四次全国经济普查领导小组，并以正式文件形式下发普查领导小组办公室人员分工及工作职责，确保第四次经济普查工作顺利开展。同时，我局多次召开会议，组织镇村两级培训，截止目前，我局完成了全国第四次经济普查2409户法人和产业活动单位、500户个体户的清查摸底及行业编码工作，正在进行数据审核及纠错工作。

(二)全力做好营商环境监测工作。完成了20\_\_\_\_年前三季度营商环境监测评价工作。多次组织各相关单位召开营商环境工作协调会、推进会，营商环境样本框抽取工作会议，明确各部门在营商环境监测工作中需要提供的资料，确定37户样本企业，积极开展调查及样本表收集、填写、录入工作，对其进行整理、汇总、审核及上报，并形成县域营商环境监测分析报告和典型案例报告。

(三)加强信息、分析工作，提升统计服务水平

我局紧紧围绕经济工作的新形势、新情况和社会各界普遍关心的“热点”、“焦点”问题，积极开展统计调查研究。一是努力提高统计分析水平，不断丰富统计产品，及时编印《统计月报》、《统计手册》、《统计法律法规汇编》《统计年鉴》等统计产品，为各级领导及服务对象提供全方位、多角度服务，客观及时反映全县经济社会发展情况;前三季度累计完成统计信息93条，县网以上采用59条。二是不断增强服务职能，通过信息公开、党务信息公开网站等形式，及时对外发布统计信息资料，以满足部门和社会各界对统计数据的需要。三是加强统计分析监测，加强对工业、投资、贸易、农业、建筑业、服务业等主要经济指标数据的监测分析，形成观点，强化分析预警，为县委、领导科学决策提供参考依据。

(四)全面完成各项统计业务工作。一是认真完成统计年报和定报工作。收集和编制各种统计报表是\_\_\_\_的本职工作，为了高质量地完成年报和定报，各级统计人员充分发扬吃苦耐劳的精神，及时、准确、全面地完成了年报和定报任务。二是按时开展各种专项调查工作。

(五)纳新工作稳步推进。围绕目标责任制考核和县域经济监测考评等工作，我们主动出击，积极为我县县域经济发展寻找新支撑，前三季度纳入8户固定资产投资规上项目，增加规下项目5个。一是抓招商，增强发展后劲。西咸新区的划转，不论是对工业、贸易、投资的影响都是巨大的，因此在\_\_\_\_县剩余的空间里加大招商力度，全力引进新项目，打造经济发展“新引擎”，增强发展后劲，迫在眉睫;二是抓纳新，积极培育新的增长点。西咸新区划转后，\_\_\_\_县剩余企业屈指可数，且规模比较小，下一步，必须积极培育、挖掘新企业，为经济发展注入新活力，从而保障经济指标稳步发展;三是抓项目，主动服务企业。积极帮助企业解决生产中的实际问题，洽谈企业促落地，在建企业促进度，建成企业促效益。督促企业如实上报，提高网报质量。

(六)提高队伍整体素质。人的思想素质如何决定着创建工作的成败。我局着眼于提高干部职工的思想素质和统计业务水平，狠抓学习型机关建设，建立了理论学习制度和干部业务培训制度，努力提高全体领导干部的整体素质，打造一支高素质的统计队伍。我们坚持把加强理论学习作为机关党建的首要任务来抓，学习内容上注重“针对性”，着重围绕理论、职业道德、统计业务、廉洁勤政等开展学习教育;形式上注重“多样性”，采取“走出去、请进来、坐下来”等形式，针对统计业务和工作中所涉及到的热点、难点问题，认真开展调查研究，在局内形成研究问题、思考问题、解决问题的良好氛围。

(七)圆满完成县委、县交办的各项中心工作，并落实“脱贫攻坚”活动各阶段任务。按照县上关于扶贫的统一安排，我局牵头帮扶安吴镇徐岩村，我们多次带队进村入户，嘘寒问暖，深入了解所有贫困户的致贫原因。派驻1名驻村第一书记和1名驻村工作队员进驻安吴镇徐岩村专项开展脱贫攻坚工作，另外再安排2名骨干协助村干部整理贫困户信息，因地制宜制定具体的帮扶措施，根据贫困户意愿和实际情况制定帮扶计划。截止目前，我局共帮扶徐岩村贫困户16户，其中仅有3户未脱贫，另外13户均为巩固提高户，我们将继续对贫困户负责，确保贫困户能早日脱贫。

(八)除以上工作之外，我局前三季度还完成了20\_\_\_\_年县域经济考核工作、绿色发展监测工作以及国家\_\_\_\_执法检查后续整改工作。

三、存在的主要问题

回顾前三季度的工作，虽然取得一定的成绩，但我们的工作中还存在一些不可忽视的问题和薄弱环节。一是思想观念还不够解放，不能很好的适应新形势、新任务的要求;二是统计分析研究精品不多，水平还有待进一步提高;三是社会统计的内容还不够全面，统计数据质量还不尽如人意。对存在的问题，我们将采取有效措施认真加以解决;四是经济普查数据质量不够高，现已制定方案并组织镇普查员进行再次摸底、再次统计。

四、第四季度工作安排

(一)统筹兼顾，强化协调，扎实做好各项常规统计工作。高质量、高标准、严要求完成月报、季报、定报工作任务;完成省、市、县交办的各项统计调查工作任务。

(二)围绕中心，服务大局，着力提高统计服务水平。一是做好为县委、县的决策服务，对全县经济社会发展热点、难点问题进行分析研究，全面提升市考指标分析和预判水平，提出宏观调控咨询建议，推出一批分析透、建议好的统计产品。二是做好县域营商环境监测、经济监测、绿色发展监测等工作，围绕县委、县发展目标，集中力量做好各项工作，确保实现县委、县既定目标。

(三)加大培训，提高统计人员业务素质。一是组织专业骨干定期参加省、市培训，加强与省市的交流和沟通;二是不定期邀请省局、市局各专业对我局业务人员进行培训，对涉及各专业的评估要点进行精心讲授。

(四)继续开展并做好第四次全国经济普查的培训、清查、摸底、编码、数据审核、纠错等工作，同时完成全国第四次经济普查正式填表登记，并做好各项指标的填写汇总工作。

(五)继续做好联网直报等日常统计业务上报工作以及基本单位名录库更新维护工作。

(六)继续抓好脱贫攻坚工作。积极响应国家各项政策号召，制定适合徐岩村贫困户的帮扶计划，并逐步落实，确保贫困户早日脱贫，巩固户越过越好。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn