

# 2023年企业间借款合同的效力(通用7篇)

在现在社会，报告的用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。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。

## 季度个人工作总结 个人季度工作报告篇一

\_\_年的二季度是我工作的第三个季度，回想过去几个月，虽然辛苦但很有价值，学到了很多书本上没有的东西。我努力提高业务水平，虚心向前辈及客户学习，无论业务素养，还是在营销能力上都有所提升，下面是我\_\_年2季度的工作总结。

### 一、\_\_年基本工作情况

工作方面，我认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

\_\_年二季度是我们关上作为阳光服务精益化管理的试点进行提升的试点时期，作为一名前台柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户，坚持阳光服务，并始终要求以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，但有些时候面对刁钻的客户我还是不能很好的控制自己的情绪，出现一些不当的语气，经过这几个月的学习总结，我慢慢能控制自己的情绪，克服压力，服务好每一位客户。

1、严格规章制度，我不断的提醒自己增强责任心，做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

2、坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。我坚持总分行和支行制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求，身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

3、在营销能力方面，2季度我觉得自己进步很大。在领导和同事的指导和帮助下，我克服自己羞于营销的心里，积极主动的营销我行的电子银行、理财等业务，通过自己的努力，我有了自己的客户，存款突破了0的记录。我立足自身实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习新业务和新制度规章。

4、勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照主管的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，网点扎帐等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”。

## 二、工作中存在的问题和不足

1、学习的积极主动性还不够，因自己还没学会很好的处理压力，有些时候总会迷茫，不知道下一步应该干什么，也不想去做等因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

2、创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与刚毕业时还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

3、工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在3季度，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考会计从业资格证的相关科目考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合阳光服务精益化管理的开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

## 季度个人工作总结 个人季度工作报告篇二

在繁忙的工作中不知不觉又迎来了新的一年，回顾这一年的工作历程，作为x企业的每一名员工，我们深深感到某某企业之蓬勃发展的热气，某某人之拼搏的精神。某某是x销售部门的一名普通员工，刚到房产时，该同志对房地产方面的知识不是很精通，对于新环境、新事物比较陌生。在公司领导的

帮忙下，某某很快了解到公司的性质及其房地产市场。作为销售部中的一员，该同志深深觉到自我身肩重任。作为企业的门面，企业的窗口，自我的一言一行也同时代表了一个企业的形象。所以更要提高自身的素质，高标准的要求自我。在高素质的基础上更要加强自我的专业知识和专业技能。此外，还要广泛了解整个房地产市场的动态，走在市场的前沿。

经过这段时间的磨练，某某同志已成为一名合格的销售人员，并且努力做好自我的本职工作。

房地产市场的起伏动荡，公司于某某年与某某公司进行合资，共同完成销售工作。在这段时间，某某同志进取配合某某公司的员工，以销售为目的，在公司领导的指导下，完成经营价格的制定，在春节前策划完成了广告宣传，为月份的销售高潮奠定了基础。最终以某某个月完成合同额某某万元的好成绩而告终。经过这次企业的洗礼，某某同志从中得到了不少专业知识，使自我各方面都有所提高。

x年下旬公司与x公司合作，这又是公司的一次重大变革和质的飞跃。在此期间主要是针对房屋的销售。经过之前销售部对房屋执行内部认购等手段的铺垫制造出火爆场面。在销售部，同志担任销售内业及会计两种职务。应对工作量的增加以及销售工作的系统化和正规化，工作显得繁重和其中。在开盘之际，该同志基本上每一天都要加班加点完成工作。经过一个多月时间的熟悉和了解，某某同志立刻进入主角并且娴熟的完成了自我的本职工作。

由于房款数额巨大，在收款的过程中该同志做到谨慎认真，现已收取了上千万的房款，每一笔帐目都相得益彰，无一差错。此外在此销售过程中每月的工作总结和每周例会，该同志不断总结自我的工作经验，及时找出弊端并及早改善。销售部在短短的三个月的时间将二期房屋全部清盘，并且一期余房也一并售罄，这其中与某某同志和其他销售部成员的努力是分不开的。x年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。

公司在每一名员工的努力下，在新的一年里将会有新的突破，新的气象，能够在日益激烈的市场竞争中，占有一席之地。

## 季度个人工作总结 个人季度工作报告篇三

今年一季度，\_\_煤业公司在\_\_集团的正确领导下，紧紧围绕“一二三”工作思路和“六六六”工作目标，向公司的“1256”奋斗目标迈进，总体实现了第一季度的良好开局，并继续保持了良好的安全生产势头。下面，我就一季度的生产经营情况向各位作一简要汇报。

### 一、安全生产实现零事故。

去年，我公司安全生产形势较好，这对今年的安全生产提出更高的要求。所以在年初，我们就报请米董事长批准，对各生产队组正班长以上职务人员采取缴纳安全生产抵押金、签定安全责任书的管理办法，实行管理与安全生产利害挂钩，思想意识进一步加强。目前，一季度考评工作已初步完成，总的情况良好。此外，还聘请机电专家，分三期对井下所有电钳工160人进行了机电培训，从根本上提高了机电作业人员素质和技能，目前，“三项”强制培训也已经全面启动。通过培训，加强了员工认识、提高了员工素质，收到了一定效果，也为公司安全生产提供了保障。

### 二、各项经济指标完成情况

第一季度生产原煤 万吨，占集团公司下达任务的 。完成销售 万吨，实现销售收入 亿元，实现利税 亿元，上缴税金 万元，掘进进尺完成 余 米。员工工资总额 万元，人均收入 万元，材料费 万元。一季度总生产成本 亿元，按产量计算吨均生产费用 元，每吨节余 元。但一季度总支出 亿元，按产量计算吨均总费用 元。矿井地质条件复杂是造成产量较低的主要因素。春节前后支出\_\_年度全员年终奖、福利费用，

中高层干部职务奖、年薪等费用总计 万元，是超支的原因之一。

### 三、主要工程完成情况

1、水采工程在去年完成副井改造、管路铺设等工程的基础上，一季度掘进回风巷 米、运输巷 米，主扇风机的变电室及供电设备安装已完成，通风设施健全，形成了水采工程的通风系统，目前已投入运行。煤水硐室、煤水仓建设已完成，针对原 采区成功进行了探放水，目前每小时放水 方，随后即将开始井下管路安装。力争五月底水采煤工程投入试生产。

2、完成了107采区总体规划方案布置，目前采区巷道已完成，1071工作面也已开始掘进。105采区回风巷向西延伸850米，105采区轨道巷向西延伸750米。1063工作面地质条件十分恶劣，过软分层煤，仅注浆加固维护就投入fss化学加固材料105吨，投资362.25万元，吨煤增加材料费8元，而该工作面仅生产原煤7.6万吨。目前1063综采工作面回撤及1065工作面安装正在加紧进行。

3、今年一月份完成了副井提升机电控系统变频改造工程，经试运行、检测后，全部符合要求。

4、矿井压风系统改造工程2月份投入试运行，目前运行正常。这项工程完成后，共撤出井下移动压风机5台，并安排机电部门提供资料，采购、使用风动泵21台，风动钻机10台，这样既节约电费又确保矿井安全生产。

总的来说，一季度可以用“喜忧参半”来概括。喜的是公司整体上安全形势保持平稳，各项工作呈现出良好的态势。“忧”是井下地质条件复杂，材料投入增加，生产任务完成较为困难。但面对困难，我们只有迎难而上，有信心、有决心完成好集团公司下达的各项指标，为集团公司的转型发展、跨越发展做出新贡献。

谢谢大家！

## 季度个人工作总结 个人季度工作报告篇四

朋友们在当下社会，报告不再是罕见的东西，要注意报告在写作时具有一定的格式。那么大家知道标准正式的报告格式吗？以下是小编整理的个人优秀季度工作报告，欢迎大家借鉴与参考！

进入\_\_年第三季度，膳食一部主要围绕保障一体系投产前的工人就餐工作，在就餐人员猛增，送返点猛增的情况下不执不扣完成了处室交给的各项任务。

### 一、工作业绩

#### 1. 经营情况：

七月份营业额154438元，八月份：189056元，九月份：220086元。进入8月份膳食二部启动前，一体系进入实质性的热试阶段，就餐人员猛增大灶每顿饭就餐人数超过1000人，中灶超过100人，营业额有时超过1万元，送饭点增加对我13个，工作量特别大，为保证职工能准时就餐，每天早上主动和分厂负责人沟通订餐，做到心中有数，不缺不剩，同时又承担了三号火车站的送餐工作任务。

#### 2. “五个一”工程和软件工作完成情况

作为膳食部，除做好饭服务好就餐工人外，内部工人的学习培训、思想教育、五个一工程、软件记录“一牵二-二带一”帮带工作也是主要工作。在培训方面，每月除抓好处室组织的两次安全培训，总部组织的一次专业技能培训外，部内还要进行一次岗位技能培训，九月份对新工人进行厂规厂纪培

训2次，礼仪文明用语2次，食品安全知识1次，并全部记有学习笔记本和读书笔记。在“五个一”工程落实方面，每一项严格落实考核把关，做到降本增效目标明确，措施得力，合理化意见全部落实，义务劳动组织全部参加，作文都能独立完成，所养花卉全部达标，职工素质有了很大提升。在“一牵二-二带一”工作方面，每月帮带的计划，对象的确定，和帮带对象的思想沟通两次，定期对帮带人的跟踪考察三次，帮带工作评审会的召开，都按步推进，切实解决帮带对象思想和工作中存在的问题，9月份膳食二部启动，新工人进厂，五名新职工和老职工签订了帮带协议，确定了师徒关系，新职工的安全、技术、行为、劳纪、奖励、考核都属范围，三个月试用期内，给予帮带人一定的奖励，让新职工少走弯路，感受到中钢大家庭的温暖，坚定了扎根中钢的信心，在软件记录方面，每天早上从晨检记录开始，全部检查落实考核签字，做到无缺项。

### 3. 降本增效情况：

灶上的降本增效并不是大改大革，大多是一些平凡之处成为降本增效的着眼点。第三季度我们转变了思路，以班组为单位，对组内所涉及的耗电、用水及工器具进行统计，月初都制定出目标、措施，以天核算，月终汇总。对照目标和工资挂钩。七月份节约1735元、八月份节约2585元、九月份节约3023元。

### 4. 职工思想教育情况

九月份新职工进厂，分到膳食部的新职工几乎都没有接触过餐饮服务这门知识，对于做饭技术全然不了解，岗位技能基础差，安全意识淡薄，职工能不能有信心做这一行工作，能不能静下心来扎根中钢，全心全意把工作做好，对职工的思想教育工作成为工作的重心。首先在厂规、厂纪、厂史按全培训的基础上，召开了2次思想教育专题会，让他们树立正确的人生观、价值观、世界观，并且利用站班时间教育他们怎



样正确做事，找到工作的乐趣、找到自身的归属感和使命感，同时和老职工确定师徒关系，让老职工耐心的手把手的教，一对一的学，稳定思想，适应岗位，进入角色，感到中钢大家庭的温暖，坚定了投入中钢的信心。

## 二、存在问题：

1. 原来的老工人文化水平都是初中，文化素质比较低，大部分新工人对厨师这一行业是门外汉，技术水平低，导致员工岗位效率低。

2. 卫生时好时坏，不能坚持始终如一，没有注视细节死角卫生。

3. 对职工思想教育的不够，职工服务意识较差，没有真正把保姆式服务、内衣试体贴的理念体现出来。

4. 在管理上没有创新，不能有创造性地处理部门问题，管理水平提高不大。

5. 在管理的过程中，细节抓的不到位，人性化有事无原则。

6. 考核落实不到位。

1. 一如既往地抓好新工人的培训和技术水平的提高工作。

2. 抓好饭菜质量、花样、卫生和饭菜的热量工作。

3. 抓好食品的安全卫生工作。

4. 加强对职工的思想教育工作，增强员工的服务意识，强化岗位培训、技能培训，同时鼓励厨师业余时间参加各种学习，提高综合素质。

总之，我们要学习其他部门先进的管理思想，管理手段和方

法，运用到我部工作的全过程，发挥我部的特长，使我们的服务水平上一个新的台阶，树立良好的部门形象，从而为企业的又好又快发展做好我们的各项膳食服务工作。

## 一、工作回顾

### 1. 思想意识的转变

在学校期间，饭堂一教室一宿舍，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。

## 二、存在的问题

### 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师的工作不是很理解和配合，从而造成工作上的一些滞后。

### 三、今后的工作方向

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师的工作职能，为公司的发展献出自己的一份力。

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。

## 一、 联播平台相当工作

### 1、 电视机联网报修情况记录、相关处理情况跟进、后续处理

情况回访。1月至3月共计接到27起电视机故障报修，成功处理26起，其中1起因工程部工作安排原因与对方沟通后推迟至4月份第一周处理。

### 2、 海报机联网报修情况记录、相关处理情况跟进、后续处理

情况回访。1月至3月共计接到海报机故障报修8起，设备质量故障报修3起报由售后处理后其中2台恢复正常使用，另外一台因是改造设备到现场查看后需更换主板，待主板寄到后安排工程部进行更换处理，网络故障5起报由公司工程部处理后恢复正常使用。

3□ led联网报修情况记录、相关处理情况跟进、后续处理情况回访。1月至3月共计接到led报修17起，成功处理16起，其中14起为昆明地区用户报修，另外3起为户报修。

1、 完成了各区域演出、活动筹办的验收复核、照片存档、演出进度及场次统计、相关演出公司或聘用主持人的合同签订、演出结束后各家演出公司相关费用的核对申请、公司演出人员生活费款式申请，以及购买保险演职人员名单整理。一季度共计18场、市场部演出2场、提货会筹办1场；与演出公司共计签订外包合同6份；以上活动的相关验收表及演出照片均与按公司要求分类存档，相关合同文件已交予财务存档。在以上开展的活动中全程跟进了提货会的前期准备、活动开展及活动的收尾工作。

2、 与墙体外包制作公司签订墙体广告发布追加面积协议，外包公司施工资料的收集整理，编辑制作墙体广告竣工验收报告；成功处理墙体广告投诉3起，根据外包公司实际制作面积申请相应的应付款金额。

3、 公司开展项目投标文件的编写装订。一季开展的投标项目共计4个，其中全彩led显示屏采购项目进行了了两次招投标工作。并且协助北京公司完成了无纸化办公招投标的部分工作。

在上一季度的工作中有时粗心大意，不能使开展的工作事半功倍，影响工作质量与效益。在今后三个季度的工作中我将强化自查、精益求精，善于发现问题，解决问题，做到对公司有责任心、对工作有恒心、对同事有热心、对自己有信心，

调整好心态，做最好的自己！

## 一、目标管理、沟通协调

1、对于我们组的工作量考核方面，我们全组的工作考核为8\_\_品项/月，个人目标为24000品项，每个人每一天要完成的目标为924品项，按照正常的工作量而言，基本上每个人都能完成。只是有时工作很小的情况下，晚班不能完成，在这种情况下，我们组的同事在晚班各项工作完成后，去其他工作尚未结束的班组去帮忙，同时也是努力完成当天的工作量目标。

2、工作目标考核的第二方面，为下货的差错率考核。对于下货的差错率控制方面，有许多的因素会影响，从我们复核员的工作方面来讲，能够控制的方面就是按照《出库装箱标准》来进行操作，那样的话，不但可以在数量差异方面得到很好的控制，而且在装车、运输、下货过程中能在一定程度上保证商品的安全性(即控制质量差异)。一季度的工作中，我们组在质量差异控制方面较上一年有了明显的进步，比如在用小纸箱装玻璃制品的隔离方面做的很好。但是也有做的不好的地方，例如有新商品发货，这种商品容易被压坏，而又盲目的将这类商品装在箱底导致商品被压坏，这些差异已由当事人负责承担。

## 二、时间管理，日清日结

在时间管理方面，就我们复核组而言，就是能够在短时间内，按照出单顺序、装车线路来进行实施。我们每一天都能够尽可能的在保证质量的前提下提高工作效率。因为我们每一天只有三个人上早班，而且早上刚上班的时候就要抽出两个人去装车，最先出单的都是药店的，药店补的货大多数有蜂蜜，因此，我们每天早上都安排一个复核速度快，但又精于装箱的人员先进行复核。装车人员都能尽快的装好车来参与复核。



### 三、规范操作

刚从主楼搬到平面库的时候，我们组的规范操作做的不是很好，经过上级领导的指导下，全组同事齐心协力，每天多做一点，多想一点，把我们的规范操作纳入日常工作来进行，现在已经成了一种习惯。大家都会关注每个人复核区域内的规范，比如卫生，整洁之类的。在各种表格填写方面，我们也做了不少的工作，每天下班前都会提醒大家把相关的表格填写完成后，做好下班前的交接工作。

### 四、人员管理

在人员管理方面，我认为一月份做的是比较好的，从我自己开始，每个人对每天的工作都满怀热情，每天都能够做到任劳任怨，高效完成。在一季度的工作中，我感受比较深，对于员工而言，他们都时时在看着自己，我作为一名领导，应该起到带头模范作用，这种带头作用不是用在满腹报怨，更多的是充满信心。当然，人都会有烦躁的时候，有时候，我也感觉到很烦，为什么我做了大量的工作，但是我们组的业绩总是上不去。不过，这些都是我要去面对的，就如同领导所说的，我们要做就做最好，不做就直接不做。在三月分的工作中，我们组出现了一人未到岗的情况，据了解，是由于未安排好生活与工作的时间、关系造成的，也是一种工作态度不端正的具体表现。这些与我个人的工作不到位是分不开的。下个月我们面临着人员、商品的重新组合，便利店改成日配的情况下，相信工作量会骤然增大。我将全身心投入工作，做好每一位员工的工作，端正工作态度，以实现全组人员同心协力，共同完成每一天工作的目标。

### 五、互帮互学，共同完成

在一季度的工作中，我们组总体效率还是高的，有时候，工作量小时，我们会在下班前提前完成工作，这种情况下，领导会组织我们组到别的班组帮忙，在这个过程中，我们可以

学到别的班组的规范操作和各种管理流程等。可以提高整个部门的工作效率，又可以让大家互相了解我们各班组的工作情况。周六的时间，我们会努力完成复核工作，有时间的话，可以帮助货区进行周末盘点和收货上架，他们也会帮我们准备复核时使用的各种小纸箱。

## 六、学习与培训

1月31日，公司组织了配送中心全体员工到总部学习公司企业文化。蓝总主要为(2016国土资源局半年工作总结)我们进解了人生观，价值观以及细节决定成败。通过学习，我们对健之佳的未来更加充满信心，坚定工作信念，更加注重规范操作，以实现做好细节工作的目标。

2月14日，参加了由公司张总主持的《行政管理》方面的讲解，通过此次培训，使我感受很深，将这些理论来对照我们现在的工作，觉得自己的业务水平还是很低，对于管理的方方面面觉得还做得不好。在今后的工作中，我将会按照此次培训的一些内容来进行管理。

2月24日，仓管部经理对本部组长以上领导干部进行了各岗位的岗位描述的培训，使我们更加明白了自己的职责，并明确了责任，明白了日常工作流程和内容，以指导我们以后的工作。

3月份，组织全组人员进行了岗位描述的培训，让每位员工都明确自己每一天应该做好的工作内容，以达成全组工作日清日结的工作目标。

## 七、一季度盘点

3月28日，对仓库商品进行了全面准确的盘点，通过此次盘点，我们可以看到：1、我们组的下货差异较上一季度有了明显的上升；2、货区拣货差异也有所上升。

2、做好与运输部的协调交接工作，确保商品出库的准确性；

4、搬迁后，我们将面临工作量骤然增大以及人员重组的可能性，我们将会尽早的适应工作环境，努力实现每一天工作的日清日结。

## 季度个人工作总结 个人季度工作报告篇五

不知不觉间20xx年的工作已经过去了两个季度。在第一季度的时候，我们的生活和工作都发生了翻天覆地的变化，这不仅让我们感到不适应，还严重的影响了工作。但随着第二季度的工作到来，一切终于还是慢慢的恢复了过来。而经历了这些的我们，在工作上也有了更多的收获。

在这段时期里，我们的工作一直都很忙碌，看着同事们认真专注的身影，听着领导们的讲话，我也慢慢的从自己的工作中进入状态。在感受中，我更了解自己的工作目的!了解自己的工作方向!作为一名银行的职员，我在过去面对客户的时候，总是太过死板，太过经验化。但是到如今冷静的思考下来，我才感受到，工作可以有这么多的变化，而自己也应该更灵活，更积极的去寻求最有效的方法。

在工作中，这个季度的我通过不断的模仿、摸索，感受到了自己的提升，并且在之后的工作中完全靠自己的判断，更是很好的锻炼了我的能力。在现在的工作中，我不仅能更好的向客户推销银行的产品和业务，更是能通过交流加强和客户的联系，并能更好的开拓自己的人脉道路，让工作更加的顺畅!

其次，我也掌握了一些自我学习的技巧，并根据自己的情况定下计划，让自己有更多的时间来提升自己，增长理论知识。

在第二季度的工作中，我开始在个中提升自己。每天的工作

不像过去那样忙碌，但是却更需要严谨和小心的对待!在工作中，我刻意去锻炼和提升自己的能力，并让自己在面对客户的时候能更加的得体。

在这个季度的工作中，我的工作情况明显比第一季度有了更大的提升，并且也得到了更多客户的满意评价。就我个人而言，我是有不少的进步的。但同样，也有在工作中因为自己的疏忽大意而导致工作失误的存在。对此，我感到很惭愧，但也因此认识到了自己的不足。

在未来的工作中，我会更加的努力的做好自己的工作，不断的反省自己、改进自己，未来的不久，我一定会有新的进步!