

# 企业季度工作报告总结 季度销售总结的工作报告

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

## 企业季度工作报告总结 季度销售总结的工作报告篇一

20\_年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情景，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，期望经过总结我们能够更好的认识自我和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

### 一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自我能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自我经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而到达销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自我的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成

交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，可是成功率比较高，价格也能够做得高些。像这样的客户就能够列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

## 二、主动进取，力求按时按量完成任务。

每一天主动进取的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情景，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，并且因为人与人都是有感情的，仅有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，可是他们会一向记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

## 三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是构成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们那里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情景，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺必须能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的办法。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，可是经过协

调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

#### 四、坚持学习

人要不断的学习才能提高。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务本事；再有时间还能够学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

#### 五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解此刻市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。仅有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的确定，遇到问题才能随机应变。

#### 六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事\_的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我仅有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，可是大家应对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距仅有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自我的销售量，争取赶上他们。

我要给自我定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每一天都明确的明白自我的任务，才能明确自我拜

访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是异常熟悉，以至销量比较少，所有在下半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最终我要感激我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮忙，期望往后经过大家一齐努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

## 企业季度工作报告总结 季度销售总结的工作报告篇二

### 一、工作总结

我的部门是后勤部。首先，在这不平凡的一年里，我们物流部全体员工都能在公司领导下，顺利完成公司制定的业务任务。作为后勤部门的一员，我感到非常高兴和自豪。我们部门的工作职责是需要更好的专业业务能力，同时需要与客户有很强的沟通能力。专业上，由于我之前的工作都与物流相关，也是系统学习，所以对这方面也很感兴趣。遇到难题的时候，可以通过查阅资料、询问同事等方式独立解决，所以在这方面很有信心。在过去的一年里，我的工作中仍然存在一些问题和不足。工作中不冷静，不老练，有时没有及时满足新老客户的要求。我还是觉得有点欠缺。在这方面，我认为我应该在未来的工作中多做锻炼，多做改进。

### 二、工作计划

不断加强个人修养，自觉加强学习，努力提高工作水平，适应新形势下自身工作的需要，扬长避短，努力工作，克服困难，努力做好工作，积极配合各部门的工作环节，希望在适应新工作的同时，学习一些其他部门的业务知识，提高业务能力，树立办公室的良好形象。

### 三、对公司和各种需求的意见和建议

1. 希望公司能为我缴纳上海社保。20\_\_年7月和12月，有相关文件证明我可以缴纳上海社保，希望公司能给我这样的福利。
2. 请根据实际情况考虑我们后勤部的工作性质。每个员工都希望自己的努力和回报是平等的，这也将提高每个员工的工作热情，更好地为公司工作，这也将为公司的发展做出贡献。
3. 希望公司根据实际情况重新建立我们物流部的考核体系。

## 企业季度工作报告总结 季度销售总结的工作报告篇三

匆忙的20\_\_年已经过去，我们迎来了崭新的20\_\_年，回顾过去，公司在董事会的正确领导下，强化安全管理，健全规章制度，规范操作流程，拓展采购渠道，狠抓营运销售，加快门店建设。通过公司全体员工的共同努力，各项工作完成了年初既定目标。

### 一、工作总结

#### (一)安全工作：增强安全意识，落实安全责任。

公司高度重视安全管理工作，把安全工作摆到各项工作的首位，成立了安全管理工作领导小组，落实安全责任，做到安全工作天天讲，日日查，常抓不懈，全体员工牢固树立了没有安全就没有一切的思想，全面排查安全隐患，及时整改落实，全年共召开安全会议20余次、员工安全教育培训6次，各类安全预案演练4次，排查消除安全隐患50余处，做到全年无安全事故发生，确保了公司财产和顾客生命安全，安全工作得到了上级部门的肯定。

#### (二)营运工作

## 1、实行营采分离，为连锁经营打下基础。

明确了营采职责，实行了统采，保证了采购商品的品项和质量，节约了成本，保证了商品销量的提高和利润的增长。

## 2、加强员工培训，提升员工素质。

企业竞争的核心是人才的竞争，公司面对管员人员匮乏、业务素质不高的现状，采取专题培训、以会代训、引进来、带出去、召开业务研讨会等形式对员工进行培训。邀请北京超市专家到现场进行培训，带领组长以上管理人员到成都、西安、达州等地参观学习。全年对员工进行了10余次专业知识培训，内容涵盖商品采购、陈列、营销等知识。并对草坝店新员工进行了《职责管理与服务》、《盘点流程》、《销售技巧》等知识培训，取得了明显效果，员工素质有较大提升，商品陈列大为改观，特别是宣汉店的商品陈列独具特色，还受到了外来同行的好评。

## 3、加大企划工作和宣传力度，提升企业品牌形象

公司对企划工作非常重视，指定专人负责，利用节假日、店庆等节气，以节造势，加大促销力度，营造卖场氛围，创新dm单设计，精选各种惊爆商品进行促销。并在火车站、汽车站、市内电子显示屏上制作宣传广告进行广泛宣传，极大提升了企业知名度。

## 4、调整经营方式，增强公司主动权

针对生鲜区面积小、销售不理想的现状，公司及时果断采取措施，减少经营项目，增大生鲜区面积，改联营为自营，增加投入、更新部分设施设备，使生鲜销售的提升带动卖场整体销售。

## 5、狠抓日常管理，努力提升销售业绩

管理出效益，年初公司对各项规章制度进行了重新的修订，

并组织员工进行了多次学习，整顿了员工服务态度和工作作风，加强人事管理，妥善处理顾客投诉，从卖场卫生等细微处入手，更换空调、桌椅等设施，努力打造卖场环境，为顾客提供舒适的购物场所。加强后勤保障工作，一切以卖场为主，以销售为中心，以顾客满意为目标，通过全体员工的辛勤劳动和共同努力，完成了年初下达的销售任务。

(三)拓展门店建设，多业并举，为公司健康长足发展奠定坚实基础

针对市场竞争，公司率选决定拓展乡镇市场，占领市场先机，拓展部、采购部、营运部工作人员精诚团结，群策群力。针对时间紧，任务重，战白天，熬夜晚，用短短两个月时间，投资200余万元，建成经营面积达1000平方米的草坝店，并于9月份顺利开业，效果明显。竹峪、白沙、旧院等乡镇店建设的前期工作也取得较大进展。

(四)万村千乡市场工作

积极主动与主管部门汇报，争取工程项目落实。20\_\_年分别在旧院龙潭河、曾家烟霞山等地共建设万村千乡示范店10个，建设面积近1000平方米，投入资金80余万元，此项目得取市商务局、财政局的大力支持和肯定，收到了较好的社会效益。

(五)加强财务管理，增收节支，为公司凝聚财富

1、严格执行财务制度，规范财务行为，坚持收支两条线，加强财务核算和财务监督，杜绝不合理开支，加强应收款项的回收，尽量减少不必要的损失，为公司增收节支。

2、各项收支做到账账相符，账实相符，支出考虑合理性，

做到出有凭、入有据，费用报销具有实效性。做到监督有力，在实际工作中，大额开支实行提前汇报通知。对报销金额与票据不符合，不合理开支完全杜绝，节约了费用开支，为公司凝聚财富。

## (六) 20\_\_年工作存在的问题

- 1、卖场营运管理缺少专业指导，管理人员专业知识有待提高，具有专业知识的管理人员严重缺乏。
- 2、卖场管理工作需大力加强，员工服务意识和服务态度有待进一步提高。
- 3、公司执行力需加强，各项制度、工作安排的落实、检查督促需到位。
- 4、商品陈列技巧和排面维护不力，陈列效果欠佳。
- 5、dm促销力度不够、品项无新意，连续多档重复促销某些单品，不能有效聚集人气，对销售的推动作用不大。
- 6、商品的汰换工作落实差，单品过多，新品上架时未及时对滞销商品进行清理，导致只进不出，陈列紧张。
- 7、服务水平普遍较差。缺乏服务技巧，回答顾客询问时，语言过于生硬，偶有引起顾客投诉的现象。
- 8、员工流动性较大。随着老员工的调离，门店新进员工占比较大，尤其是收银组，造成前台收银服务水平普遍较低，需进一步加强员工业务技能的培训和提升。

**企业季度工作报告总结 季度销售总结的工作报告篇**



## 四

时光在悄悄的流逝，不知不觉，本人来公司已经有6个月的时间，在这段时间中，我努力学习让自己适应公司快节奏、高效率的工作环境。由于工作的需要，我从一个秘书的角色逐渐转入行政人事的角色，角色的转变使我接触的更多，学习了更多，在此，我向关心帮助过我的领导和同事们表示真诚的感谢！

第一季度的工作，我扮演着秘书兼行政人事主管的角色，回首三个月的工作，有进步也有不足，下面我从三部分来对我的工作进行汇报。

### 一、人员招聘

刚接手人事工作时，公司各个站都需要补充人员，我通过公司原有的招聘渠道进行招聘，却发现原有的招聘渠道存在一些不足，根本无法满足公司人员的需求。所以我曾与许多职业学校联系，试图通过职业学校这条路径为公司找到合适的人才，也曾联系过劳务派遣公司谈定劳务合作事宜，最终我发现通过人力资源保障中心的现场招聘加油员、收银员，效果还不错，于是几乎每周三都会参加现场招聘会，偶尔也会参加周六的现场的招聘，甚至还去现场招聘，最终基本满足了各个站的人员需求。招聘的过程中，不断收集、了解市场信息，为公司的发展提供可行的建议。

### 二、个人工作态度

尽力做好每一项工作，为人比较正直，乐于助人，凡事为公司的利益着想，工作态度较好，本着“干一行爱一行”的原则。行政人事部是调节企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公平、公正。例如：在做员工考勤考核时坚持考核制度，不因任何人的个人原因而放宽条件。

### 三、行政的服务性工作

行政工作是一项服务性工作，为各部门提供良好的服务，配合各部门的工作，为每位员工建立家的温馨，让每位员工有归属感是我们义不容辞的责任。为此，几乎每周六同公司领导及其它同事一起参加巡站，每周进行打分评比，使每位员工都能认识到，工作地方就是我们的家，要保持良好的环境。为过生日的员工父母制作生日卡，送上公司的祝福，表达公司的谢意，使员工感受到公司的关怀，家人般的温暖。

当然，在工作中还存在很多的不足之处。

#### 1、计划性不强

计划是行动的指南针，好的计划能够预先调配资源，有条不紊的开展工作，用最小的成本达到的效益。但在过去的工作中由于自己的计划性不强，导致处理日常工作事务时无条理性，总是忘东忘西的，大大降低了工作效率。

#### 2、执行力不强

人事工作要求原则性较强，但由于个人的工作能力及经验不足，导致在日常的工作中人事工作不能严格按照公司的规章制度执行。

#### 3、培训不够系统

公司的培训工作仅限于新员工入职培训，未有针对不同岗位的要求进行各种培训，但由于我本身的事务性工作的繁忙，我自身的计划、执行及组织培训的能力不足，还未建立较完善的培训管理体系，如：将培训与员工人事调整进行紧密结合，可通过基层管理培训，建立考核晋升制度。

#### 4、员工考评工作不到位

员工转正、晋升、加薪、调岗、解聘等考核工作未建立完善的机制，没有建立有效的量化、客观的数据周密细致的全面考评。

#### 四、自我评价

1、能力及经验不足，做事不够细心，文书一般，勉强可以满足公司需要。

2、在工作中有时脾气急躁，遇事不够冷静，将情绪化带到工作中。

3、行政工作事多面广，有时考虑问题不够周全，处理问题不够细致。

4、和领导、同事沟通不是很到位，影响工作效率。

在以后的工作中，要不断提高自身的业务能力，提高自己的高度，提升自身的综合素质，以达到公司的要求。

## 企业季度工作报告总结 季度销售总结的工作报告篇五

泗洪公司三季度业务压力较大，其中短险指标18万元，学平险保费40万元，人力指标1人，规模保费80万元，后在9月份又追加小额信贷任务指标26万元，总体三季度任务指标较高。截止三季度结束，我泗洪部累计承保各项保费如下：法人客户短险保费：8.08万元，小额信贷：2.828万元，学生险：市公司统计12.013万元，实际我部已收学生险保费超过15万元。长险1.5万元，短险达成率：63.1%，学生险达成率：37.5%，小额信贷达成率：10.87%。

以上为泗洪团险三季度实际承保的数据，总体未达成市公司既定任务指标，需要在后续工作中加紧努力，力争能较好完

成后期工作。

在三度期间我们主要做了以下几点工作：

### 一、常规业务的开拓：

在泗洪开拓法人客户意外险愈来愈难，在工业园区的业务单位受园区强制和资金影响，选择社会保险的越来越多，大企业异常稀少、小企业不愿意或没有经济能力购买，受经济影响又出现很多空巢企业，我部深感开拓法人客户难度十分巨大。面对这样的情况，我部在三季度，以稳步经营续保业务为主，利用一切机会开拓法人意外险，最终取得八万余元的保费，但也由于投保单位转保社会保险，脱保了两个法人客户！损失保费近2万元。

另外我部也接触了几个正在施工的工地，有投保意向，但是受合同影响暂时没有达成合作协议。同时我泗洪开展的建工险受国寿与人保财同住建局签署的统保协议影响，业务开展难度极大，即使不需要住建局批示的工程，同业竞争的压力也非常大！部分大型建工险承保费率异常低，30万元的保额，保险费率仅在千分之0.5到千分之1之间，竞争相当激烈，手续费竞争更是白热化，的现在已经出现返点40%手续费的现象，而且支持净保费入账！对我们开展乡镇和县城周边工程业务影响较大！已经联系的几个工程，我们也将加紧追踪的力度，尽快的予以承保。

### 二、合行小额贷款意外险业务

三季度，在市公司总经理室和团险部领导高度关心和帮助下，在泗洪高经理倾心投入和争取下，我本人和张敏经理，辞别太平洋寿险公司，加盟更具挑战的人保寿险泗洪公司，大胆开拓小额信贷业务工作。

市公司领导让我们做农商行小额信贷业务经验分享，说实话

谈不上分享，因为我们还没有做出成绩，在各支行的拜访和沟通中仍然有需要后续的工作需要处理，在与县行的沟通中我们还是和国寿有着一定的差距，业务的开展并不是一帆风顺的，有过测试成功开单的喜悦，也有网点拒不开展业务的失落，有过网点支行领导不支持工作吃闭门羹的心酸，也有保费平台维持在20一元的喜悦！小额信贷业务的开展，是需要大量时间、精力的投入，针对我们泗洪的情况，在此向各位领导汇报我们开展的历程。从8月16日开始，针对全县26个可以开展业务的网点，借助小额信贷业务重新办理的契机，我们再一次对网点的进行大追踪，大拜访，并根据网点既往出单的情况，做重点排查与公关。每周五个工作日，坚持下乡，风雨无阻，不管什么原因，坚定下乡拜访不动摇！

在乡镇网点追踪过程中，最近的网点往返要10公里，最远的乡镇往返需要一百多公里！在一个多月的坚持下乡中，我泗洪营销部历经4000余公里，已经与近20个网点展开联系，并已经有12个网点开始办理我们的业务，另外有峰山、天岗湖、双沟等乡镇一直未办理过此项业务，暂时没有开展。经过我们不懈努力和开拓中，已将临淮、陈圩、金镇、瑶沟、车门、大楼等几个网点打造成我们铁杆网点，确保了此几个网点每日将80%的业务出在我们公司，一度曾有部分网点将全部业务出我们公司的情况出现。在网点支行维护和经营过程中，虽然我们人民人寿是后进入的，但是我们的热情的服务和真诚沟通，赢得了各支行从行长到柜员的支持和信任，也保证了我们后续业务的正常和良性开展。

但是由于泗洪近一年多时间受民间融资及私人放贷的影响，导致合行业务量急剧下降，三季度本身在放贷款过程中就是淡季，现在贷款需要的资质及条件颇多，成功贷款的客户仍然不多。再加上受农商行小额扶贫贷款不收保险的影响，业务量没有突破式的爆发，但是我们也相信，有了我们现在的努力付出，在四季度和明年一季度的工作中，我们可以更好的将精力与时间投入到对网点的公关和维护中，确保我们在开门红战役中取得良好的成绩。

在此期间，从8月23日梅花第一张150元保单测试成功到9月30日止，历经38天，累计收取小额信贷保险费2.828万元，时间虽短但是我们也确保了所有开单的网点，每周至少拜访一次，部分网点已经拜访了五六次，与支行行长、会计以及农贷记账员结下了良好的合作关系。通过三十余天的努力，我们也得到了农商行分管领导和会计部的认可和大力支持，确保了我们的支行网点单证不间断，在我们有需求的时候能够第一时间将我们人民人寿的单证及时发放下去。2.8万的保费虽然不多，但对泗洪机构来说却是一盏希望的火苗，也昭示着泗洪一个新业务渠道的成功开拓。虽然已经有十余个网点与我们建立合作关系，但是我们接下来主要目标是要进驻泗洪业务量的花园口支行，同时也会在四季度工作中，继续开拓未拜访的支行，以及对工行、农行等商业银行的衔接，争取在借助市公司给予有力政策下，深度开展这几个渠道的业务，以确保在四季度和即将开展的开门红业务中奠定基础！

### 三、学生险业务

三季度是学平险销售旺季，但是今年的业务开展并不理想，受学校统一办理社保和公办学校不收保险的影响，以及既往与我们合作人保产险也开展学生险影响截止九月底，实际收取学生险保费仅15万余元，已生效保费12万余元，与市公司既定的40万元指标相差较大，达成率仅37.5%，没有达到预期效果！但是失落之余也有收获，泗洪公司在高经理高度重视和全体职工共同努力和拼搏下，每人主动认领了至少3000元任务指标，同时任务指标的完成也与个人中秋福利挂钩，虽然金额不多，但是彰显了泗洪全体员工积极主动性和展业激情。

另外，既往人保财与我们合作的学生险业务今年基本被回收自己承保，损失了一部分业务，但是我们通过努力，在维护好既往自己开拓的学生险业务同时也成功开拓了几个新的学校，以幼儿园为主，新产生数万元保险费。受中国人寿影响，泗洪部分学校如泗洪中学、泗洪二中以及育才学校的保险已

经与中国人寿合作近10年，通过了解，这部分学生保险，在学校没有支付保险公司保费情况下，中国人寿仍然要承担该学校学生的保险责任，且保险费可以分期给付。这些长期的合作关系以及政策的优势，对我们公司开展业务冲击非常明显，我们也会在今后的工作中，寻求契机，争取融入部分学校，开办学生险业务。

综上所述为我泗洪营销部在三季度工作期间的主要内容，存在的一些问题我们也将在今后工作中积极改正。

## 企业季度工作报告总结 季度销售总结的工作报告篇六

1、学校作为培养人才的基地，培养出什么样的人，这与开展德育教育是十分重要。因此，学校把德育工作放在学校工作的重要位置上。在开展工作的过程中，我们不断进行自我完善，自我提高，我们结合自身的实际，制订了相关的规章制度和工作措施，进一步规范要求。加强师德师风的建设。学校组织党员开展以先进性教育为动力，加强党的凝聚力。我们还要求全体党员、教师要严于律纪，敬岗爱业。把握时代的脉搏，树立良好的竞争意识、服务意识。强调师爱的深层次是理解、尊重、信任和包容学生。在以人为本，以爱育人的教育思想指导下，我们全体的老师们都能把育人放在工作的首要位置上。对学生尊重、平等、民主、关心。各班主任及科任教师能以身作则，做好学生的表率。

2、开展“三风整顿”是我校一贯坚持的教育模式。开学初学校对“三风整顿”工作提出了具体要求，各班能结合实际扎实开展工作。全体教师严谨的教风，带动了学生学风，学校校风的根本好转，为学校各项教育教学工作的开展奠定了良好的基础。

3、学校经常利用晨会、国旗下讲话和班队会课加强学生的个人修养、前途理想、人生价值观、心理健康等教育。同时，结合当前时事形势的发展和新人新事的典型事例让师生与时

俱进,为适应社会发展的需要。使学生认识学习的重要性和必要性。为培养学生成为有理想、有道德、有文化、有纪律的社会主义接班人奠定良好的基础。

4、抓好校风的养成。以开展文明班级、卫生清洁标兵评比等一系列活动,扎实地推动师生各方面规范化的养成,使学校基本上形成了一个诚信、文明和谐、安全的校园。在这方面做得比较好的有四、五、六年级。全体教师工作做得细致、卓有成效。

5、抓好班级工作。各班主任和科任基本上形成自主管理、协调发展、诚信互助、亲力亲为的局面。在本学期老师们都能本着对学生负责、对家长负责、对学校负责,对社会负责的工作责任感和事业心开展工作的。能密切注意抓好学生的思想教育。做好后进生的转化辅导工作。

6、强化了德育,召开家长会两次,沟通了学校、家庭、社会的联系。为学生的全面发展创造出一个健康、文明、舒适的学习生活环境。通过家长座谈会、家访等多种形式,加强了学生的校外管理。

7、继续抓好爱国主义教育这个主旋律,切实抓好学生的行为养成教育,培养学生良好行为习惯。使爱国主义、养成教育均结硕果、赞英雄,爱英雄,良好的行为习惯深入人心。具体来说,通过“三热爱”教育、学校红领巾广播室、国旗下演讲、法纪教育、安全教育和国防知识教育,并开展了朗诵会、演讲会等活动,培养激发了学生的爱国热情。

8、从日常小事做起,培养学生良好习惯。本期,各班利用班会、晨会等形式,引导学生遵守《小学生日常行为规范》,从日常小事做起,从今天做起,文明守纪、积极进取,争做一个合格的小学生。一学期来,语言文明、礼貌待人的多了,骂人、捣乱的少了,保持环境卫生的多了,破坏环境卫生的少了,认真学习的多了,贪玩胡闹的少了。



提高教学质量,关键是师资队伍的建设。学校的发展,归根到底决定于教师队伍的素质。这学期,我们狠抓教师队伍建设,努力打造一支甘于奉献、团结和谐的教师队伍。

1、加强学习,努力创建教师终身学习机制。我们继续坚持集中、自主学习《教师职业道德规范》、《教育法》等法律法规,提高教师依法执教的能力。

2、严于律己,引导教师用自己端正的品行教育影响学生。要求全体教师要树立服务意识;责任、形象、能力、为人师表意识;廉洁从教意识;教学质量意识;团结、协调、凝聚的意识。形成健康的工作心态,用自己端正的品行教育影响学生。

3、开展教科研提高教师驾驭教学、驾驭学生的能力。学校开展了以教研组为主的各类公开课活动,青年教师能积极主动承担学校公开课活动。通过全体老师的相互交流,极大的促进了我校教师的教学水平。

4、加强教学研究。教研工作是决定学校教学质量的一个重要方面。本期学校教导处加强了教研组建设和教研活动的管理,配备了必要的教研设施,使每次活动有目的、有计划、有记录、有实效,真正发挥其应有的作用。各教研组对开学初确定的专题进行了研讨,做到了每组有1至2个专题。每个专题有专人负责,不断研究总结。每个教研组至少有4次专题研讨,且每次有专人发言。确保了教研活动落到实处,提高了教师的理论水平。教学研讨活动扎实开展,取得了一定的教研成果。并向上级有关部门选送了数篇优秀教研论文。

5、学校继续大力支持和引导教师参加培训、在岗进修等活动。使教师的知识水平和学历层次得到了进一步提高。教师们对自己的教学行为和学校的办学行为都做了深入的反思,发现了优点,也找出了不足,制订了整改措施,并按计划扎实整改。

教学质量是学校的生命线,我们老师一丝不苟抓教学,千方百

计提成绩。本学期,为了更好地提高教育教学质量,我们主要采取了以下措施。

### 1、努力提高教学质量。

我校教师充分认识到了教学质量的重要性,深知教学质量是学校发展的内因。

### 2、合理分配课程,力求人人发挥最大能量。

我校选择业务能力强的年轻老师担任毕业班的教学工作,对综合科(品社和科学)和英语课程进行合理分配,从教学工作和本学学期期中考试来看,这种做法是对的。

### 3、狠抓教学常规,强化过程管理。

教学常规的落实是提高教学质量的保证。因此,我们在教学管理中,要求教师认真备课、讲课、布置批改作业、单元测试等各个环节。学校对任课教师从这几方面进行必要的引导和严格的检查。

### 4、坚持校本教研,提高课堂效率。

课堂教学的优劣是反映教学质量高低的主要因素,而提高课堂教学效率关键是依靠教师的业务素质。这学期我们继续要求每个教师认真做好“教研三个一”——上一节公开课,投一篇教研论文、写一份教学总结。教师在公开课过程中,讲课老师认真备课,听课老师开诚布公,研讨气氛热烈和谐。我们这样做的目的,就是要使全体教师遵循教育规律,钻研业务,提高业务能力。

### 5、扎实抓好“培优转差”工作。

由于种种原因,我校各个班级都不同程度地存在“差生较多、

优生群体小”的现象,这对期末考试的影响很大。但是,我们教师坚持“只讲主观,不谈客观”的原则,树立“没有教不好的学生,只有教不好的老师”的观念,努力做好作业设计和批改,做好单元测试工作,一手抓差生转化,一手抓优生培养,最大限度地提高学生的学科成绩。我校老师为了辅导学困生,经常利用放学后的课余时间,对学生进行辅导。

班级是学校工作的最小的一级管理单位,也是最重要的管理单位。我们以“纪律、安全、卫生教育”为抓手,强化班级管理。我校要求教师,尤其是班主任教师在工作中要把握“教学、安全、卫生”这三个方面,每个班都制定《安全卫生公约》,着力培养学生的良好的行为习惯。

### 1、加强学生常规管理,进行良好的行为习惯教育。

班主任从进校、课间、离校、纪律、卫生等学校生活的各个层面对学生、班级检查、记录,使学校呈现出了团结紧张、严肃活泼、举止言行规范文明的大好局面。

以贯彻实施新《小学生守则》和《小学生日常行为规范》为准则,对学生进行文明礼仪教育。由于德育工作抓得扎实有力,学风、班风、校风明显好转,绝大部分学生养成了爱学习、守纪律、讲文明、有礼貌的良好行为习惯,真真正正成为班级小主人,学校的小主人。

### 2. 从点滴入手,抓好卫生工作。

卫生教育包括环境卫生、饮食卫生、生理和心理卫生。我们教育学生爱校如家,管好自己的手,管好自己的嘴,不乱丢一片纸屑,不随地吐痰,不吃来历不明或不卫生的食物,学校将卫生区划分到各个班级,各班在早上上课前和下午放学前分别打扫一次,中午集中捡一次垃圾,若发现明显的不干净要及时处理,努力做到在校园里看不到白色垃圾。此外,学校建议少先队成立红领巾卫生督查小组,负责检查各班卫生,引导学生自己管

理自己。

### 3. 扎实开展传染病防控工作。

学校制定实施方案和工作细则,与老师签订责任书,明确职责。具体操作主要做了三点——健康知识宣传教育、晨检午检、环境卫生和消毒。

### 4. 以预防为主,加强安全管理。

近期,社会发生了一些校园伤害事件,我校及时成立了以校长为组长,各班主任为成员的安全工作领导小组,以及安全巡查小组。并组织教师学习有关的法律法规和学校安全制度,进一步提高安全意识。其次,利用晨会、班会等时间,向学生强调安全的重要性,向学生讲解一些必要的安全自卫常识,培养一定的自护能力。另外,坚持安全周检和月报制度,确保各个方面的安全。

这学期我们根据实际开展了以下活动:

1、结合节庆和其他重要时日,因地制宜地开展庆祝或教育活动。

2、写规范字比赛。

为了“发扬传统文化,培养学生的好书驻足回首,我们”倡师德,重常规,齐心协力抓质量”;展望明天,定会“沐春风,求发展,与时俱进谱新篇”。我们坚信:有各级领导的正确引领和亲切关怀,有全体教师的团结奋进和勤恳踏实,明天一定会更好!

写习惯”,我校严格要求,精心指导,使学生初步形成了良好的书写习惯。

改善办学条件一直是我校工作中的重中之重,本学期我校对校

园的所有版面进行了更换了,使学校面貌焕然一新。

一学期已经过去,驻足回首,我们“倡师德,重常规,齐心协力抓质量”;展望明天,定会“沐春风,求发展,与时俱进谱新篇”。我们坚信:有各级领导的正确引领和亲切关怀,有全体教师的团结奋进和勤恳踏实,明天一定会更好!

## 企业季度工作报告总结 季度销售总结的工作报告篇七

### 一、外商投资企业初检情况

我市应参检外商投资企业 户,分支机构 户,截至 年 月 日,经我局初检上报参检 户,其中合资企业 户,独资企业 户,合作企业 户,分支机构 户。未参检企业 户,经调查核实并与外经部门协商确定上报拟吊销企业 户,暂保的企业 户,通知其办理注销手续的 户,初检率为95%。

初检的 户法人企业中,投资总额为 万美元,注册资本 万美元,其中:中方 万美元,占注册资本的 %;外方 万美元,占注册资本的96.96%。实际累计到资万美元,占注册资本的40%。

已初检的企业中,如:“有限公司”于 年月登记注册,但由于客观原因至今外方股东尚未到资,导致企业厂房在建工程久拖无法完工投入生产,公司处于两难境地;“有限公司”原计划 年月开工生产,但外方资金、设备未到位,企业连厂房都尚未开始建设;“娱乐有限公司”属三年未检今年补检,企业经营状况较差,基本处于停业状态;“开发有限公司”设立近一年来尚未开展经营活动,也未取得相应的资质等级证书。

### 二、主要做法

(一)高度重视,周密部署宣传到位。局领导高度重视外商投资企业的初检工作,年初组织召开了年检工作专题会议和专

管人员座谈会，根据上级机关年检工作精神，结合当地实际对全局的年检、初检工作作了统一部署，任务分解、层层落实、责任到人。

(二)往年外商投资企业初检领取报告书都是企业直接到市局领取，为进一步落实辖区管理，加强企业与辖区工商分局的联系，今年局将外资企业的名单和报告书下发到各分局，由他们分发到企业，大大方便了边远的外资企业。

(三)今年是局服务企业，试行现场联合年检的第一年，而局又是现场联合年检的第一站，要求企业提交的资料较多，为确保企业提交资料齐全，企业能顺利通过年检，我局将企业应提交的资料打印成通知，随同报告书一并发放给企业。同时，为确保企业都能在安排的时间内参加现场年检，注册股派两位同志上门服务，将报告书送达住所在城区的每一家企业。

(四)在开展现场年检的同时，外商投资企业现场年检工作会议在我局召开，为确保会议如期召开，注册股抽调专人与局办公室密切配合，做好会议召开前的各项准备工作。

(五)年检期间为外资企业提供有关的法律、法规咨询，现场指导企业填报年检资料，如“有限公司”是新设立的企业，经办人员未办理过年检手续，我局工作人员帮助查找资料，逐项指导其填写《联合年检报告书》。

(六)按照档案管理要求，完成了年检资料的归档工作，并及时将登记、年检资料移交给各辖区工商分局，为加强外资企业监管提供了依据。

(七)加强了与有关部门的密切配合，年检工作得到了当地外经、财政部门的大力支持。

# 企业季度工作报告总结 季度销售总结的工作报告篇八

(1)工作态度方面。我始终保持积极乐观的工作心态和良好的精神风貌，认真贯彻公司关于发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，积极认真参加公司组织的各项学习，并且细心领会，转化为自己的思想武器。作为一名内勤人员，自己的一言一行也同时代表着公司的形象，所以更要提高自身的素质水平，高标准的要求自己，加强自己的专业知识和技能。同时做到遵纪守法，爱岗敬业，具有强烈的责任感和事业心。

(3)工作成绩方面。来平安不到一年，自己的业务技能得到极大提高，同时通过自己的辛勤付出，累计收到业务员表扬件十余次，这是同事对我工作的肯定和鼓励。我会戒骄戒躁，继续为业务同事和客服良好的服务下去。

## 二、自身存在的不足、工作中发现的问题

我工作中的优点是：有较强的适应环境的能力，和同事关系融洽心态平和，为人谦逊，处世积极，有良好的人际关系；工作认真负责，效率高，执行力和合规性较强；在办理业务时，有耐心，态度和善，微笑服务。

当然，在工作中我也存在着不足，限于阅历与眼界，还须加强政治修养与行业、业务研究，认真学习业务知识，战胜自我，提升自我；有时做事为求速率，导致质量不高，还有点马虎；有时候疲于打印批量保单，对个别保单的打印还不够灵活。我很喜欢，很珍惜现在的工作机会，在接下来的工作中，我将认真学习各项政策规章制度，努力使思想觉悟和工作效率全面进入一个新水平，我会继续保持我工作的热情，做到尽善尽美，不让领导失望，我会用我的真诚和服务赢得感动！为公司的发展做出更大的贡献。

### 三、二季度工作计划

- 1、继续做好本职工作。保证保单打印时效，积极助力业务同事拓展业务。
- 2、在自己工作完成之余，积极配合小组其他同事分担所能及的工作。
- 3、严格要求自己，继续提升自己专业技能，不断扩充拓展自己的业务知识面更好的为同事和客服服务。
- 4、按要求认真执行分公司和一中支各项规章制度，谨慎合规的弦要时刻紧绷常抓不懈。

### 四、需求及建议

具体建议：

- 1、希望领导能多关怀一下经常加班同事，物质上没有就算了，精神上的鼓励还是蛮需要的。哪怕一个邮件一个微信也好，我们小组经常会有同事加班到晚上8、9点钟，对于她们的默默奉献希望领导能看在眼里记在心里。
- 2、对于一些制度和办法的制定上，希望相关部门能考虑的更人性化一些，比如“单证作废管理办法”，其实，负责打印的同事都不会故意去作废单证，大多数情况都是按照业务同事和客户的需求不得不作废单证，对于一刀切的处罚规定，希望能更合理的区分对待。
- 3、无论是为客户服务还是为业务员服务，能获得尊重和肯定是我们莫大的欣慰，但有时业务同事会很理所当然的认为，我们就应该为他们怎样怎样，完全不顾现实，比如要求我们在特定的时间内完成某项工作，我们深知做业务不容易，我们能理解他们，所以我们加班到凌晨，希望他们也能理解我



们，有些工作没有他们想的那么简单。

4、还是希望能加强与业务同事的沟通，能更大程度获得业务同事的理解，比如，欠章邮件催缴和停单通知不是故意难为业务同事，投保资料的齐全性，业务员是第一责任人，在规定的时间内补齐资料是他们的义务，业务重要，合规同样重要。

需求：

坦率地讲，当初选择平安，就是为了美好的未来生活，现在过了一年了，渐渐地发现理想很丰满，现实很骨感，在工资待遇和福利方面，感觉外包的同事和正编的同事还是有一定差距，同工不同酬的境况不知道还要延续多久。

总之，我很庆幸自己能有这么好的工作环境和条件，同时也高标准严要求地给自己定下了工作目标：亲切快捷地为每一位业务员和客户提供服务，成为一名基本功扎实、业务知识全面、服务规范从容的多面手。

## 企业季度工作报告总结 季度销售总结的工作报告篇九

第四季度以来，我局在县委、县政府和市审计局的正确领导下，在县法制办的精心指导下，不断加大审计法规宣传力度，强化法律培训，增强法制意识，更新执法理念，规范执法行为，提高执法水平，依法行政工作取得了较好的成绩。

### 一、高度重视，健全组织机构

第四季度以来，我局多次召开局务会、全体干部会，对依法行政工作进行研究部署，努力增强广大干部的法制意识和依法行政理念，不断提高依法行政水平。为了认真贯彻落实《审计法》、《行政许可法》等法律法规，促进审计工作的

制度化、规范化、法制化，我局成立了以局长为组长，分管局长为副组长，相关股室负责人为成员的依法行政工作领导小组，为该项工作提供有力的组织机构保障。并成立了法规股，确定了专门人员，具体负责研究部署相关法律法规的宣传贯彻工作，进行审计质量监督检查。

## 二、加强学习，增强法制观念

近年来，我们根据县委、县政府及上级审计部门的统一部署，以“五五”普法为契机，结合我局实际，把学习《行政许可法》、《审计法》及相关通用法律知识和从事审计工作所需的专门法律知识，纳入到年度法制宣传教育实施方案中，要求局机关工作人员认真学习，深刻领会。按照“依法审计、服务大局、围绕中心、突出重点、求真务实”的工作方针，增强了审计法制意识，把依法行政、依法审计贯穿到维护国家财经秩序、促进依法理财工作中。第四季度局机关聘请有关法律专家进行法制培训2次，有20人次参加了省市县组织的业务学习培训。通过宣传教育，全局领导干部充分认识到了全面推进依法行政、依法审计的紧迫性，营造了人人依法审计、尊重法律、崇尚法律、遵守法律的良好氛围。

## 三、健全机制，切实加强制度建设

为提高依法行政和执法水平，加强审计监督，落实国务院《全面推进依法行政实施纲要》，防止行政执法人员在工作中出现行为不规范，我局进一步完善了《审计项目公示制》、《审计项目程序制》《审计项目限时审结制》、《审计项目复核制》、《审计处理座谈制》、《审计质量追究制》、《审计落实回访制》、《审计结果公告制》等项业务工作制度 and 依法行政制度，按照“谁主审、谁负责”的原则，建立健全审计执法责任制和审计风险责任追究制度和跟踪反馈机制，完善了局内部管理制度及决策程序和议事规则，对审计工作严格按照审计程序、审计工作纪律进行开展，全面推进审计工作的科学性。同时，严格执行收支两条线的规定，对

所有违规罚没资金在财政专户收缴。

#### 四、履行职责，提升依法审计能力

第四季度以来，我局认真贯彻落实县委、县政府《关于进一步加强审计监督工作的意见》精神，严格按照法定程序履行审计职责，加强审计项目的复核工作和质量检查工作，实施审计质量责任与过错追究制度。加强岗位责任制和审计组长负责制，推进审计回访制度，确保了审计成果的有效落实。按照客观公正、实事求是的原则，严格依法处理处罚，认真听取被审计单位的意见，切实保障被审单位的合法权益。此外，我局还积极稳妥地分步推进审计结果公告制度，自觉接受人大、政协、司法、新闻媒体和人民群众的监督，充分发挥社会舆论监督作用，形成监督合力，积极落实审计决定，促进审计发现问题的纠正和整改。第四季度我局对县人大办、自来水公司等10个单位进行了审计回访，对农村新型合作医疗资金审计结果和城镇职工医疗保险基金结果进行了公告，收到较好的效果。为加强对行政执法行为的监督，确保依法行政工作顺利开展，我局除了严格执法程序外，还进一步加强内部监督，强化自我约束，同时设置了举报电话，自觉接受群众的监督，并且对执法人员制定了严格的违纪责任制度，有效地杜绝了有法不依，执法不严，滥用行政权力的现象。

通过推进依法行政工作，我局广大干部的执法理念进一步更新，执法水平不断提高，各项工作取得显著成效。全年，共完成审计项目187个，查出违纪违规资金3443万元，管理不规范资金576.6万元，应上缴财政资金112万元，已上缴财政资金112万元，入库率100%，清收各种欠税104.6万元，归还原渠道资金444.7万元，纠正管理不规范资金576.6万元，核减工程造价347.2万元。各项指标均创我县审计史新高。全局行政执法工作和审计人员执行廉政纪律情况继续保持了零举报、零投诉、零案件，没有发生群众举报、投诉的行政不作为和乱作为情况，也没有发生执法责任追究案件和行政诉讼案件。

通过努力，我局在依法行政工作中取得了一定的成绩，但还存在法律宣传不广泛、不深入，个别干部法制意识不强、执法力度不大等问题，有待进一步加以解决和规范。今后，我局将继续通过强化法制观念，规范行政行为，加强监督管理，使行政执法人员的依法行政能力和执法水平不断提高，从而使审计工作更上一个新台阶。