

大区季度工作总结 季度工作总结(实用5篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

大区季度工作总结 季度工作总结篇一

进入□xxxxx在集团公司的正确领导下，校党政带领全体教职工，认真学习贯彻十六大和十六届五中全会精神，以“三个代表”重要思想为指导，按照科学发展观的要求，紧紧围绕“巩固基础，发展局面，稳定队伍，提高水平”的总体思路，深入开展持续共产党员先进性教育活动，大力推进“三个亮点”工程，切实把握好发展节奏，求新求变、与时俱进，在落实上下功夫，在创新上做文章，在做强上花气力，呈现出“两变、两新、两突破”的特点，各项工作取得了明显成效，学校呈现出持续、快速、稳定、协调发展的新局面。

学校始终坚持重实际、办实事、求实效，集中精力抓落实，扑下身子干工作，真正把实现跨越发展的各项举措落到实处，创造了团结和谐的发展环境，在业务、制度和管理上呈现出“两变、两新、两突破”的特点。

1、业务上的“两变”今年我校重点在“全力打造‘安字’品牌，做大做强成人教育”上下功夫，‘安’字号业务和成人教育都发生了变化。一是安字号业务“由一变二”。过去我们仅进行安全培训，此刻业务已扩展成“安全培训”和“安全检测”两项资料。自去年底检测中心归我校后，加强了对检测中心的组织领导，对领导岗位进行了公开竞聘，产生了

新的检测中心领导班子，为安全检测注入了新的活力。二是成人教育“由二变一”。过去是函授站和学历教育科两个科室各自招生，为规范行为，统一领导，此刻由函授站统一进行成人教育管理，解决了因拉生源而产生的不必要“撞车”，从而理顺了关系，明确了职责，为成教的发展壮大奠定了基础，为实此刻校函授150xxxx规模带给了有力保证。

2、制度上的“两新”

(1)采取新举措，实行岗位量化考核。为让制度从墙上走下来，把岗位职责细化、量化，我们重新修订了各工种、各岗位行为规范，充实了岗位理念、量化考核标准等资料，每个岗位都做到有行为规范、有考核标准、有扣分、有罚款，实行岗位量化考核。同时，专门成立了考核机构，加大考核督察力度，规范职工岗位行为，彻底解决“工作不作为、行为不规范”的问题，促进岗位职责的进一步落实和规范。

(2)出台新办法，实行重点工作周调度。我们将全年各口各专业工作，汇总成《20工作计划表》，资料包括工作任务、主抓部门及职责人、配合部门及落实单位、落实时间和具体资料等五部分，将每项重点工作任务落实到人、落实到部门、落实好时间。为督促各项重点工作任务顺利完成，实行了重点工作周调度，每周对重点工作任务落实进展状况进行一次调度，由我们党政办公室将调度状况及时汇总，予以通报。

3、管理上的“两突破”

(1)精细化管理上的突破。在精细化管理上，我们从今年开始把精细化考核与绩效工资挂钩，精细化管理资料在过去的“6s”的基础上增加了学习、节约、活动三项资料，继续实行走动式管理，采取a□b□c卡管理方式，做到一天两考核，一天一汇总。

(2)准军事化管理上的突破。一是实行了着装统一，全校统必

须制了西服、衬衣、领带，并要求工作时间统一服装，制定了《安培中心员工着装、举止规范》。二是制定了《准军事化管理手册》，资料涉及准军事化管理细则和各种理念，职工人手一册，便于学习和实施。三是全面实行了准军事化管理，日常工作中按照准军事化管理细则的规定严格要求。

1、着力抓好培训主业。一季度正处我校寒假期间，与后三个季度相比，属于培训低谷期，虽受此影响，但我们采取了“下矿办班”、“联合办学”等措施，避免了培训的大幅度滑坡，使一季度培训人数到达274xxxx□其中：培训特殊工种34xxxx□全省管理干部13xxxx□在武所屯监狱培训16xxxx□与枣西分局下矿联合举办放炮员班，培训200xxxx人；在济宁运河矿培训8xxxx□培训政工干部3xxxx□这也是历年第一季度培训人数最多的一次，实现首季开门红。

2、着力打造“安”字品牌。在打造“安全培训”品牌方面：第一季度重点放在了教学改革上，一是在部分特殊工种培训班中，率先实行微机考试，取得了良好效果，为今后全部实行机考积累了经验，同时也开创我省安全培训实行机考的先例。二是所有任课教师实行多媒体教学，自己动手制作多媒体课件，实现了教学手段的升级。三是完善了规章制度，保证教学培训的正常进行。在打造“安全检测”品牌方面：重点放在“立足矿区，辐射全省”上，一季度，为柴里矿设备仪器进行了预防性检测检验，为矿区完成各类仪表校验40xxxx台。同xxxx地方煤矿进行联系，达成意向，为开辟新市场打下基础。

3、着力开展先进性教育活动。学校把持续共产党员先进性教育活动作为当前头等大事来抓，加强了组织领导，坚持理论联系实际和边学边改，保证宣传、督导到位，实行了“三严三统一”，组织开展了“七个一”活动和“回头看”活动，党员满意度为9xxxx□□□学校上下对第一阶段的工作是满意的，活动取得了实实在在的效果。

4、着力进行“硬件”建设。进入今年，学校仍然一如既往地坚持“硬件要硬”的工作思路，在第一季度，一是千方百计筹集资金，对实验设备进行了维修和更新，新购12套大型实验设备，使我们“全国标准化安全实验室”仍处于领先地位。二是添置了多台笔记本电脑，配置到所有教学科室，为实现全面多媒体教学带来了条件。三是把重点放在了校园的美化、亮化上，办公楼、招待所主楼安装了七彩霓虹灯；拆除了校园内原通信站的铁栅栏，对整个校园区域进行了重新规划、改造；对招待所六楼会议室进行了装修改造。营造了一个良好的校园环境。

大区季度工作总结 季度工作总结篇二

在公司党委的正确领导下，我场1-4月份以开展好持续共产党员先进性教育活动为重要“抓手”，同时本着“学习工作两不误、两促进”的准则，对基础党建及信访纪检工作进行了狠抓落实。

一、2-4月份重点开展了持续员先进性教育活动。

按上级党委文件要求，2-4月份重点开展了持续员先进性第一阶段和第二阶段的学习教育、分析评议活动。

二、狠抓班子建设，提高班子凝聚力和战斗力。

以开展持续员先进性教育活动为契机，领导班子带头加强学习，透过党员集中学习、自学、支部中心组学习等多种形式，加大了对党的理论知识的学习力度，并透过组织生活会、生活会及多次“一对一”、“一对多”、“多对多”的促膝谈心，使班子成员间误会消除、感情增加、工作促进。

在班子廉政建设方面，支部在一月份对领导班子成员开展了一次别有特色的廉政教育活动，即为每名班子成员送上了一块小小的“廉洁自律警示桌牌”，桌牌资料以中纪委三次全

会提出的“四大纪律八项要求”、五次全会提出的“五不许”为中心精神，包含集团公司明令禁止的“五条高压线”等重要资料。

三、调整党小组及党小组长，为落实各项党建工作奠定基础

原先支部共有三个党小组，去年划分了四个党员职责区，经过一年的工作状况来看，三个党小组和四个党员职责区的工作不太协调，元月份经过支委会研究，决定把原有的三个党小组按党员职责区划分办法同样分成四个党小组，党小组和党员职责区党员一样，有利于党小组在党员职责区内开展工作。

党小组在保先教育活动中发挥了用心作用，在培养入党用心分子的工作中，严把入口关和质量关，目前有3名同志递交了入党申请书，由两个党小组进行考查考验。

四创新党员教育方式，开展“党员保先巡查活动”和“最差党员评议活动”。

在11年春节前根据农场经济工作和职工安全生产生活需要开展“党员保先巡查活动”，把11年1-2月份定为“两节防火防盗禁赌反封建迷信重点巡查月”。此次活动列为党员职责区工作的一项重要考核资料，目的是为了持续党员先进性，充分发挥党员的先锋模范带头作用，真正做到“一名党员就是一面流动的旗帜”，创新党风廉政教育形式，而开展的一项重要保“鲜”活动。同时期望借此活动，有力的营造出职工安全生产、礼貌生活的环境。

活动期间以党员职责区为单位，每个党员职责区要排好党员巡查值班表，确保每一天都要有一名党员在自己的党员职责区内巡查。党员巡查时应佩戴“党员巡查”红袖套。重点巡查党员干部是否有参与赌博现象、行贿受贿现象，封建迷信现象，各职责区内的安全隐患，调解节日期间职工磨擦事件

等等。此项活动的开展具体的体现出了员的先进性，赢得了广大职工群众的热烈欢迎。

大区季度工作总结 季度工作总结篇三

1、销量：1—12月份水泥销售数量xx吨。年初制定水泥销售计划273万吨，完成销售计划的82.76%。与去年同期销量xx吨相比减少销量xx吨，降幅3.13%。没有完成销售计划，欠计划销量xx吨，供大于销。

2、运输情况：公路，铁路运输基本正常。主要是公路运输，4月14号受高速公路计重收费的影响，汽车核载量减少25—30吨，计重收费前运量75—90吨，计重收费后运量50—60吨，运输成本增加15元以上。

3、市场行情及价格情况：由于我省水泥行业产能大，水泥市场供大于求较为突出，市场竞争十分残酷，上半年主要受阴雨天气较多的影响，4月16日高速计重收费后影响较大，特别是路程较远的xx□宁波□xx市场，由于核载量减少了，运输成本每吨增加15元以上。竞争难度大，工建项目工程动工少。有的工建项目，打桩工程，粉刷水泥都是采用水泥价格较低的品牌，用户认为只要质检部门坚持合格就可以使用。多县市工建项目，打桩，甚至郊区的农户联建房都使用商品混凝土，包装水泥销量明显下降。42.5等级的散装水泥销售量明显提高，各县市都有商品混凝土公司□xx地区现有37家□xx市区就有17家，上半年xx市场42.5等级散装水泥。

销售价格较低□xx西、东站中转库出库价格在290元左右，出现亏本销售状况。包装水泥在农村市场有较好的信誉，市场反馈良好，水泥市场销售的价格较高。同一般粉磨厂家水泥相比要高50元/吨以上。下半年从7月份开始我省节能减排，停电，运量减少的情况下，协同提高水泥价格，效果较好。上半年水泥平均销售价格236元/吨，下半年水泥平均销售价

格304元/吨。全年水泥平均销售价格276元/吨。

5、应收货款回收情况：各区域每月按公司限额资金周转，基本控制在周转范围今年没有出现赊账现象。计划应收款在春节前回收率达100%。

1、销售部按照公司制定水泥销售计划，各区域制定好年月水泥销售计划，并细分市场客户。

2、每月召开销售工作会议，各区域负责人对本月完成销售、工作情况，存在问题进行分析总结汇报，同时制定下月水泥销售工作计划。

3、严格按照公司制定的水泥销售责任制考核办法，各区域每月完成销量，水泥销售平均价格，应收货款回收情况进行考核。

4、水泥销售网络建设，扩大销售渠道，首先巩固好老市场，引导客户承接工建项目，开发新市场，今年开发新市场14户□xx省xx丽水金华。承接商品混凝土公司9家。积极参加重点工程项目招投标工作，今年中标龙庆高速工程4标段，京福铁路客专线1标段，杭长铁路客专线浙江段7标段。

5、进一步加强与客户的沟通，每月安排出差，深入市场，调查市场行情、动态，经常性走访客户，征询顾客对产品质量和服务质量的意见及要求，技术将信息反馈给公司领导，提供可靠的决策依据。

6、规范区域市场，保护好营销秘密，确保市场秩序的稳定，稳定市场水泥销售价格，维护好客户的利益，对区域相互串市场的'客户，严格按照公司之规定进程罚款。

7、做好水泥销售的售前、中、后服务工作，及时处理好顾客的投诉，得到顾客的理解和支持。

8、准确宣传产品信誉，塑造品牌形象，做好产品的广告宣传工作。

9、存在的问题。

(1) 没有完成今年的水泥销售目标，欠销量xx吨。

(2) 市场细分化管理工作还存在不足，空白市场工建项目工程开发较少。掌握市场信息方面工作做的不够到位，有的信息反馈不准确。

大区季度工作总结 季度工作总结篇四

房改股在单位领导班子的正确领导及股室全体人员的共同努力下，认真贯彻省、市的有关政策规定，真正把政策关，认真履行股室工作职责，积极做好政策指导和咨询，较好地完成各项工作任务。

1、廉租住房租赁补贴发放

20xx年第一季度我县符合城镇低收入家庭条件领取廉租住房补贴有593户□xx02人，本季度发放廉租住房租赁补贴资金344790元。

2、公共租赁住房

较好地完成德元小区、谷水双星、乐行佳苑、阳光花园等住户的续租及合同签订工作，并按省市要求在今年我县全面实行了租补分离这一举措。

为确保20xx年公租房申报工作的真实性，全面了解申报人的真实生活状况，房改股、城关镇互相配合深入社区，对社区申请20xx年度公租房的申报对象进行了入户摸底调查，为初审提供了详实的资料。

3、棚户区改造

20xx年上级下达我县新开工棚户区改造任务5222套（户），其中货币化安置3422户，实物建设1800套，基本建成6392套。

目前已完成二个货币化安置项目（经开区李马社区李庄片区、城东街道马寨）共876户，完成率达16.8%。经开区还有二个货币化安置项目正在进行拆迁安置，已完成拆迁任务的80%；涡北街道办事处、城西街道办事处的项目将在近期正式启动；城关街道办事处承担的1800套的建设安置任务，当前正在进行场地的拆迁清理，预计5月份可以开工。

加强思想政治修养，加强政策业务等方面学习，提升服务水平和素质。按“学讲话、转作风、促落实”重要思想的要求，切实提高思想认识、以人为本、用主动服务替代被动工作，积极转变工作作风，改进工作方法，创新工作思路，想群众所想，提升服务效率和质量。为单位和群众办事及接受政策业务咨询时，做到热情、耐心，不怨其烦，资料齐全的马上办、资料欠缺的指导办、要求急的加班办。深入学习和研究有关政策，统一政策认识与做法，不断完善和健全内部管理，建立岗位责任制，办事公开、公正、廉洁。严格依法行政、廉洁自律，坚持清清白白做人、干干净净干事，按质按量完成工作任务。

虽然我们各项工作能按要求完成，但在实际管理工作中我们也发现不少问题，如对政策的宣传力度还不足，主动性不够，以干代学、缺少钻研等。

我们将针对自身存在的情况，努力克服，积极发挥主观能动性，勤学好思和注重工作方式方法将是主题，争取做得更好。

大区季度工作总结 季度工作总结篇五

1、在思想上，认真学习领会和全面贯彻落实，坚持正确的世

界观、人生观、价值观，并用以指导自身的学习、工作和生活实践。热爱祖国、热爱党、热爱社会主义，坚定走主义道路的信念，并以此来指导自己的日常生活、工作和学习。

2、认真学习业务知识，在很短的时间内就进入了角色。从熟悉的工作入手，积极主动地学习业务知识，在办公室主任的指导下，我基本掌握了办公室日常事物的工作流程，同时认真分析领导交办的每一件事，在遇到不懂的问题时主动地询问同事，在不断的学习、工作中积累了一定的经验，基本胜任了自己的工作。

3、工作能力的提高。在工作初期，我认真了解了办公室工作的基本情况，学会了怎样高效地处理日常事务，也懂得了办公室事情的繁琐，做事要谨慎小心。在领导的帮助下，我对本职工作进行了完整性规划，包括文件的存档整理、电脑的维护和打印、扫描，档案的分类整理，报刊的排版整理等，使办公室的工作效率得到了提高。

4、工作态度和勤奋敬业方面，热爱自己的本职工作，能够正确认真的对待每一项工作，工作投入，热心为大家服务，认真遵守劳动纪律，保证按时出勤，出勤率高，全年没有请假现象，有效利用工作时间，坚守岗位，需要加班完成工作按时加班加点，保证工作能按时完成。

总结xx年的工作，尽管有了一定的进步和成绩，但在一些方面还存在着不足。比如做事情不够细心，考虑问题不够全面，但在今后的工作中我将努力改正自身缺点，以更大的热情投入到工作中去。