

季度总结汇报(模板7篇)

对某一单位、某一部门工作进行全面性总结，既反映工作的概况，取得的成绩，存在的问题、缺点，也要写经验教训和今后如何改进的意见等。总结书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇总结呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

季度总结汇报篇一

- 1)、完成aqc高温取风口热风阀更换。
- 2)、完成年初电站全面检修工作。
- 3)、完成电站员工安全知识及岗位技术培训工作等。

二、现存在隐患

- 1)□aqc蒸发器管束磨损严重随时都有管束破裂的隐患及蒸发器部分管壁积灰结块。
- 2)、电站锅炉未进行年检。
- 3)、现场部分压力变送器远传数据不准。
- 4)□sp灰斗下灰有潮湿痕迹，经分析sp锅炉内部可能有漏点。

三、隐患处理意见

- 1)□aqc蒸发器管束磨损详细情况及解决方案报告已提交。
- 2)、电站锅炉年检已在办理中。

3)、现场远传数据不准确的变送器，经检查处理后仍存在数据

不准确问题，建议返厂进行维修。

4)、现在□sp锅炉上水量及蒸发量与以往相比我明显变化，

日常运行需巡检多注意sp灰斗下灰情况，目前不影响正常生产，待停机检修时，检查漏点，进行处理。

四、下期工作计划

1)、电站员工的安全知识培训。

2)、参加水泥厂“五一”举办的全厂知识竞赛。

3)、治理排查隐患，预防事故发生。

4)、认真履行安全生产职责，做好基础工作。

季度总结汇报篇二

时间过得很快，短暂的一季度就已经结束了，在这短短的三个月中，在上级的英明领导下，经过我自我不懈的努力，在同事的帮忙下，在一季度中上交了一个令人满意的答卷。此刻总结我在这三个月中的工作：

一、工作方面

新年新开始，谨记自我的职责，没有被节假日冲乱工作的步调。在第一季度里，我对自我在上一年工作进行了总结，安排了新的一年的工作计划，使自我以更加完美的姿态迎接新一年的挑战，抓住属于我的机会，为公司的发展做出贡献。

在日常工作中，我更加注重细节，对于完成任务的质量有了更高的要求，和同事一齐提高，一齐提高。

二、学习方面

公司正在高速发展的阶段，为了跟上公司的脚步，我抽出时间不间断的学习，争取做到在工作中学习，在学习工作中。在整个公司进取向上的氛围中，我也在不断拓宽自我的知识面，增长自我的见识。在我看来，公司和员工之间是相互促进的关系，公司不断发展，我们员工也不断提高，一齐奔向完美的未来。所以在整个的第一季度我都没有放松自我，一向关注着最前沿的知识信息，巩固已有的基础知识，加强自我的专业本事。

三、存在的问题以及改善的方向

在整个的工作当中我出现了一些失误，虽然没有造成什么损失，可是也对我在工作的过程中造成了必须的影响。首先就是在节假日前后的一些工作上的小失误，容易被其他的事情分心，同时在日常工作时没有合理的安排好时间，常常不是忘了这件事就是忘了那件事，导致在时候要花费时间去回想还有什么事情时期还没有做的。其次就是办事情抠细节导致效率不够高，比同事花费更多的时间和精力。

我在今后的时间里会从一下三个方面去改善：第一是提高自我的专注力。第二是每一天提前做好工作计划。第三是在保证质量的前提下，加快自我做事情的速度，提高工作的效率。

在今年我成为了xx公司的一名正式的员工，在年初，为了更好的发挥出我的作用，制定了一份2019年的年度计划，经过三个月的工作和实验，在第一个季度即将结束的日子里，将我这三个月做一个阶段性的总结。

一、加速学习，加强业务本事

在不断熟悉工作的过程中，完成每一天的日常工作之余，我对自我此刻所处的环境有所了解，在这三个月里，不断地深入的学习，扩展自我的知识范围。

首先是对自我的本质工作的学习，经过试用期的考验，我对公司的了解不断加深，对我担任的岗位一天天的熟悉，我认识到自我在这一方面知识的匮乏。为了提高工作的效率，同时为公司贡献出一份力量，我在这三个月里，很多的查找资料，完成对本职工作系统的规划，向同事请教，找出在工作中出现的错误，在这个总结的日子里，交出了一份令人满意的答卷。

二、注重细节，做好总结工作

在每一天的结束时，我总会仔细的想一想还有没有什么工作没有做，有什么错误没有更正，有条理的梳理了一遍，有利于日常工作的进行。

细心地处理好每一天的工作，完成上级交代的任务，在每一次的任务过程中，对自我没有注意到的地方，听从同事的意见，做好笔记。在完成之后，对自我负责的范围做好总结工作。

整个第一季度以来，我每一个月、每一周都制定了适合自我的计划，并且在完成计划的同时，我在每一周、每一月都做好了总结，争取在每一次的总结过后，我都能吸取之前的经验教训，有所提高。

有成功的喜悦充斥着在我的工作中，也免不了有失败的时候，仅有将每一次失败化作养料和动力驱使着我不断提高，才会有之后的每一次成功。在第一季度中，我整体的工作做的还算到位，只是在某些细节方面，还有所疏漏，并且有些我还没有学习到，没有深入了解的地方，问题还有很多，在第二个季度中，在完成工作的同时，我也会竭尽全力将这些问题

解决。

从我在今年第一季度的工作来看，总体上做的不错，细节上有待考究，比去年最终的三个月又有了长足的提高。经历了春节这样一个全国范围内的节日热潮，在酒店领导的预测中，提前做好了充足的准备，我也在这样忙碌的工作环境中得到了历练和成长，此刻将我第一季度的工作总结如下：

一、日常工作

因为在春节期间客人多，可是酒店的人手不足，所以很多的工作由我这个半吊子临危上阵，导致很多的事情累积在一块，不能得到及时的解决。为了更加迅速而完美的为客人服务，我在这期间经常性的加班，做得多了，就对自我的工作熟悉了，慢慢的也就提高了工作的效率。与此同时，还有其他的事情需要我去处理时，只要在我力所能及的范围之内的，从未有过推辞，没想到这还拓宽了我的工作资料，走出了新地图。

二、业务本事

经历了节日的冲击，我的业务本事更上一层楼，在很多事件的处理方面做到使各方面都较为满意。在开年的三个月中，因为我对于工作的认知度进一步的加深，对酒店的内部情景有了仔细地了解，工作本事得到了明显的提高。在之前为客人服务时，很多需要询问老员工的地方，我都能给予正确的指导，遇到刁难时也能很快的调整好自我的心态，所以能够更加从容的处理事情。

三、努力学习

因为繁忙，也是因为未知，所以在第一季度中我最经常做的事情就是捧着书本或者是手机，走出自我的舒适圈，去了解我不懂的知识。我对很多的事情都有不了解的地方，学习使

我掌握更多的知识和技能，让我更好的在社会上立足，所以在这期间我真的是卯足了劲，抓紧时间去学习。

20xx年的第xx个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自我这xx个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是20xx年xx月30日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自我从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。经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我有所提高，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3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

一、第xx季度工作总结

1、销售任务完成情景

1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)、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113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

1)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，我要十分感激他们俩人在工作上对我的帮忙。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识十分缺乏，我的工作能够说是很难入手的。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、分析客户情景的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或比较车型优势比较的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮忙，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，能够说完全是两个领导言传身教的结果。

2) 职业心态的调整

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢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。

3) 重点客户的开展。

我在那里想说一下：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，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4) 自我工作中的不足

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

二、第xx季度的工作开展

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自我的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应当和公司坚持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情景等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

最终我期望第4季度公司的业绩更加辉煌！

今年三季度以来，在领导的正确指挥下，我行各项业务发展迅速，取得了较好的经济效益。人力资源部与各部室密切配合，依靠全行员工理解支持，在部门员工共同努力下，严格按照要求履行了自我的部门职责，在绩效考核、招聘、培训、人事档案管理、岗位和机构管理等方面认真开展工作，有效地支持了我行各项业务的发展。现简要总结如下：

一、人力资源项目

作为我行重点工作之一，人力资源项目关系到能否理顺激励约束机制，推动全行业务发展，一向以来受到行领导的高度重视。三季度是我行薪酬绩效方案的关键时期，是整个方案实施前的最终准备期，直接关系到方案能否最终落地。

人力资源部也深感职责重大，期间曾多次组织该项目的宣讲会 and 讨论会，尤其是对项目的核心绩效考核方案更是按行领导层要求分别对支行班子、业务主管、柜员、总行业务部室、行政管理部室反复组织讨论、收集员工意见和提议并进行整理。应当说，人力资源部做了很多工作，目的是确保绩效考核方案能够顺利实施。

二、招聘工作

为满足我行业务发展需要，人力资源部先后进行了大学生新

员工的招聘和部分管理、专业岗位人才的招聘。尽管招聘工作时间跨度长，工作量大，涉及到发布信息、现场报名、资格审核、组织考试、公布结果、身体检查、办理入职等多个阶段，但经过前几次招聘工作，我部门积累了必须的经验，能及时处理招聘过程中遇到的问题，在部门员工密切配合、相互协作下较好地完成了任务，保证了招聘过程的公平、公正、公开，为我行选拔了优秀人才。

同时，我行薪酬绩效改革对吸引行业内优秀人才起到了进取地作用，从招聘过程来看，新的薪酬绩效方案具有必须的市场吸引力，这将有力促进我行招聘工作的开展。但也应当看到，我部门的招聘大多是聘请专业人力资源公司进行协助，自身的招聘水平还不够专业，没有自我的一套科学的对人才进行鉴别的方法。这是我部门在今后的招聘工作中需要加强的地方。

三、内部竞聘工作

为进取促进我行各项业务的开展、选拔和培养相应人才，人力资源部先后组织了支行行长助理、业务主管、业务主办的内部竞聘。经过竞聘使一批优秀年轻员工脱颖而出，带动我行各项业务的发展。经过这种对外招聘和对内竞聘机制，结合我行薪酬改革和专业序列管理制度，人力资源部致力于打造一种能上能下、能高能低的人员流动机制。使全行员工真正做到凭本事吃饭，凭本事办事。

四、培训工作

银行业作为服务性行业对职工的培训有着很高的要求，人力资源部也一向十分重视培训工作。三季度，在人力资源部的配合组织下，我行先后进行了保险代理资格培训、银银平台业务培训、服务与管理培训、新员工集中面授等多项培训。

从反馈情景来看，无论是培训的频率、质量和效果还是培训

的针对性和员工参与性都比以前都有了必须的提高。但我行目前处于业务发展的起步阶段，未来对人力资源的需求将会越来越强烈，如何经过建立科学的培训体系，来提高员工的素质和技能，满足我行业务发展的需要将是我部门面临的重大问题。

针对这一问题，我部门进取推动培训制度建设，包括研究建立我行内部培训师制度、拟定系统的培训方案，并已经开展了相应的培训需求调查，力求为我行建立较为完善的培训体系。

五、考核管理办法

为加强全行人力资源管理和考核，人力资源部制定了《xx银行派遣制员工考核办法》并即将完成《xx银行费用工考核办法》。办法的出台完善了我行的用工制度，一方面有利于公平、公正考核；另一方面也有利于促进员工业绩的提高。

六、员工行为排查

为进一步加强我行内控合规管理，防范案件风险，在监管部门要求和行领导高度重视下，人力资源部协同其它部门经过收集员工基本信息资料、组织人员走访基层派出所和社区委员会、安排家访等措施对全行员工进行了异常行为排查，取得了必须效果。坚决杜绝由员工行为隐患引起的风险案件的发生。

七、支行开业材料申报

经过前期的精心准备xx支行顺利开业。我部门也顺利完成了xx支行高管任职资格申请材料及开业申请材料的申报工作。

本次材料申报过程较为顺利，一方面得益于前期总行及13家支行开业申请的经验；一方面得益于与监管部门的及时沟通。

相信在接下来我部门即将进行的监事长材料申报及其他材料申报工作也必须能够顺利完成。

八、其它工作

人力资源部进取完成我行员工档案管理、员工的日常调配等工作。

总的来说，三季度人力资源部完成了行领导安排的各项工作，较好地履行了部门职责。下阶段，人力资源部将继续推进全行绩效考核方案的实施，完成各部门及个人绩效合约书的签署、完成新员工集中面授阶段性考试并分配岗位、启动毕业生学校招聘等工作。

时间如流水匆匆，2019年第一个季度就在我没有注意的时候，悄悄的溜走。回顾这一个季度的工作，我有很多的收获，可是犯了不少的错误，得到的和失去的差不多相等，工作上也是不功可是，所以需要不断地总结让自我的工作更加的顺利。

一、工作上

- 1、根据公司年初列出的计划，调整了在2019年中工作的方向，同时根据公司对客服的新要求，不断的调整和改变工作方式和方法，认真的遵守公司的新制度。
- 2、在每周的例会上我能够及时做好记录，同时提出自我的意见，为整体共同提高出一份力。
- 3、平时做好自我的日常任务，接待客人礼貌热情，姿态大方，不断坚持提升自我的形象。

二、学习上

- 1、在手边准备书籍，在休息时能够充分的利用时间，不放松

自身的学习。

2、经过不断的练习提高自身的业务本事，仔细的观察优秀的前辈在工作时是怎样做的，想他们学习。

三、存在的问题及改善方向

1、因为自身对时间不太敏感，所以经常做事情会有一些拖延，不能将出现的问题及时处理。在接下来的工作中，我要时刻的警醒自我，手脚迅速并且准确的处理好平时的任务。

2、因为新的一年有新的改变，我在适应这些新的规定时不能很好的记住，一些规范和之前不太一样，所以我在工作时就会有所偏差，这是我在接下来的工作中需要不断完善的一点。在每一天工作之前，对着有变化的地方加深记忆，争取不会出现有失误。

3、因为拖延症，将没有做完的事情延后去做，等到很着急时就手忙脚乱，就会出错。在第二个季度我会规划好自我的时间，保证准时保质保量的做好每件任务。

第一个季度就这样平平淡淡的过去，我虽然没有发生什么大错，可是也没有做出什么太好的成绩，所以我对自我在这一季度的工作并不满意。经过这次的总结，我发现一个个小的失误就会让工作的完成情景变得不完美，我在之后的工作中还需要加油。

20xx年初制定的工作计划，又到了季度总、思考、改善的时候了。在今年初设定工作计划时，告知自我每日成长一点点、每月改变一点点，期望自我一年中在思想上有所飞跃、学习的态度有所飞跃。

一、20xx年第一季度工作总

1、“基智团”的工作

在费教师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对账单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事信息发送、基金发行信息信息发送等各项工作都有条不紊地展开。

3月份，在“银华90基金”销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排行公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每一天下班回到家，安排自我十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自我设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

二、20xx年第二季度工作计划

1、增强基金客户的服务工作

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依靠，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自我存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自我帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议后，必须对调查问卷及时进行处理，了解客户的内在需求，将客户需

求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到。经过自我的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改善基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户(资产大经常购买基金)、核心客户(偶尔购买基金)、普通客户(持有套牢基金)。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户坚持两周一次的电话沟通;对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月坚持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月坚持部分客户的沟通工作。

3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每一天午时收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自我的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中梦想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员

牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮忙、学习成长热情高涨的团体。

作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，可是也能够发挥自我的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成员的研究本事、组织本事、演讲本事都会有所提高。

经过书籍、微博等传媒方式来吸收正能量，然后在部门员工之间、营业部员工之间起到传播正面力量的导体。

5、完成六月投资分析考试，做到有计划，有安排

6月11日，又是一次证券从业人员考试。我要利用此刻起的两个月时间，对学习章节、学习要点按“周”进行划分，每周突出学习重点，把握书中的每一个知识要点，完成章节的练习题，争取在六月完成投资分析的考试。

第四季度，财务部紧紧围绕机械集团公司年初职代会的工作中心，在为全公司供给优质服务的同时，认真组织会计核算，规范各项财务基础工作，并经过加强财务制度和财务内部控制制度的建设，站在财务管理和战略管理的角度，以成本为中心、资金为纽带，不断提高财务服务质量。严格遵守财务会计制度和税收法规。

一、严格遵守了财务会计制度和税收法规

认真履行了职责，组织会计核算财务部的主要职责是做好会计核算，进行了会计监督。财务部全体人员一向严格遵守国家财务会计制度、税收法规□xx集团总公司的财务制度及国家其他财经法律法规，认真履行财务部的工作职责。

从审核原始凭证、会计记账凭证的录入，到编制财务会计报表；从各项税费的计提到纳税申报、上缴；从资金计划的安

排，到结算中心的统一调拨、支付等等，每位会计人员都勤勤恳恳、任劳任怨、努力做好本职工作，认真执行了企业会计制度，实现了会计信息收集、处理和传递的及时性、准确性。以实施新xx软件为契机。

二、以实施了新xx软件为契机，规范了各项财务基础工作

在经过两个月的20xx年度三套会计决算报告的编制后，财务部按新企业会计制度的要求着手进行了新20xx年财务会计模块的初始化工作。对会计科目、核算项目、部门的设置，会计报表的格式等均按照新企业会计制度的规定，并针对平时会计核算和报表编制中发现的问题和不足进行了改善和完善。如设置“制造费用”明细科目，并按该科目的费用项目进行了明细核算、归集和分配，费用的具体开支情景现已一目了然；规范“应交税金”科目的核算，如对增值税明细项目的月末结转、个人所得税的科目统一、现金流量项目的规范化；对收下属分公司的管理费用由以前冲减管理费用改为冲减制造费用，这样使管理费用和销售毛利率的反映更为合理、恰当；在配合固定资产实物管理部门对固定资产进行全面清理的基础上，《固定资产分类与代码》按照对固定资产编制了固定资产卡片类别代码，并在此基础上，完成了xx固定资产管理模块的初始化工作。

三、资金调控有序，合理控制了集团总体资金规模资金调控有序

上半年，随着原材料市场价格的持续上扬，而xx集团总公司销售价格制订相对迟缓，本集团公司资金一度吃紧。

为此，财务部一方面及时与客户对账，加强销货款的及时回笼，在资金安排上，做到公正、透明，先急后缓；另一方面，根据集团公司经营方针与计划，合理地安排融资进度与额度，并针对工商银行借款利率上浮的情景，选择相对利率更低的

农村信用联社贷款，以及经过向xx集团总部结算中心临时借款，以保证生产经营所需。这样，经过以资金为纽带的综合调控，促进了整个集团生产经营发展的有序进行。

四、加强财务会计制度建设，提高财务信息质量加强财务会计制度建设

财务部根据公司差旅费的实际执行情景，为进一步规范本集团公司工作人员差旅费开支行为、统一标准，制定了《xx机械集团工作人员差旅费开支规定》。为提高会计信息的质量，财务部制定了《xx机械集团会计报告竞赛考评办法》，对各母子公司的会计报表从报送时间及时性、数据准确性、报表格式规范化、完整性等方面做了比较系统的规定，从而逐步提高了会计信息的质量，为领导决策和管理者进行财务分析供给了可靠、有用的信息。平时财务部经过开展每周一次的交流会，解决上周工作中出现的问题，布置下周的主要工作，逐步规范各项会计行为，使会计工作的各个环节按必须的会计规则、程序有效地运行和控制。

五、制定了财务部各工作岗位职责

为了规范财务行为，配合各级主管部门的稽查与审计工作，财务部组织了在本集团公司内的20xx年至20xx年的财务自查活动，对审计和自查中发现的问题及时地进行了整改，事后进行了交流，提高了会计人员的职业技能。

以上就是财务部第四季度的工作情景，第四季度已经过去，新的一个季度即将来临，在新的一个季度里我们争取把工作做得更好！

今年一季度xx花园管理处公司的正确领导下，在全体业主的大力支持下，经过全体员工的共同努力，各项工作平稳而有序地进行。现将一季度的工作做以简要总结：

(1) 粉刷了住户家的阳台，使小区的外观焕然一新；

(5) 进行了公共设施的养护：解决设备房的通风问题，在配电房、水泵房等加装排气扇。

二、经营工作方面

xx花园（1-3）月份经营收入总额为1107834元，其中管理费收入为871411元，每月平均收入在96823元左右，收缴率达99、8%以上。

停车场（1-3）月份收入总额为189654元，每月平均收入为21072元，会所（1-9）月份的经营收入总额为46769元，每月平均为5197元。

今年计划支出总额为1098788元，实际支出总额为1164735元，超支65947、33元，亏损主要原因为：

1、2号楼□xx区教育局幼儿园的接管问题一向未得到解决，已售出停车场未收到管理费；

2、今年因 " 创优 " 及 " 创安全礼貌小区 " 工作，完善及改造了部分设施；

3、业委会的开支去年未列入经营计划。

时光匆匆，2019年的第一个季度就已经步入了尾声，比较去年的销售情景，今年有所提高，同时为全年的工作做了一个好的开头。在这个季度中，我对自我的工作总结如下：

一、管理上

按照公司的工作计划，认真的做好管理工作，将公司今年的方向的调整和一些新的经营策略准确并且及时地传达给每一

位员工，做好一个沟通的桥梁。

在每月的伊始，做好员工的动员，激起每一个人的斗志，充分发挥自我的表达本事，调动起员工的进取性。了解每一位员工的特点和长处，安排在适宜的岗位，团结起来，共同创造本店的辉煌。

在日常工作中以身作则，做好表率，身体力行的向员工表示在店里应当有的行为。同时做好培训工作，向员工灌输企业的文化，以xx公司为荣，在做事情的时候，要研究周到，从整体上出发。

二、工作上

经过不一样的渠道去了解市场上的动态，同行的信息，以及顾客在购物时的心理和对每一件服装的喜爱程度。孙子兵法云：“知己知彼，百战百胜。”这是具有相通性的，仅有了解对手，了解顾客，才能让我们的服装销售更加的具有针对性，避免错失机会，带来损失。

带领员工给顾客创造一个舒心的购物氛围，发挥每一位员工的主观能动性，使我们的销售业绩得到提高。首先就是使得店里的卫生环境得到顾客的认可，干净整洁；其次就是主动的询问客户，尽可能的满足他们的要求，使顾客从进店到离开都能坚持愉悦的心境。

三、学习上

应对工作上的事情，经历的越多就觉得自我越无知，需要经过不间断的学习来超越自我，提升自我。所以在第一季度中，我从未停止过学习。

市场在不断地变化，顾客的需求也更加的要求细节，在接下来的日子里，更多的挑战在等着我。经过第一季度的总结，

也看清了我在之后的工作中还有那些地方需要加强，那些地方继续坚持，为xx服装店创造出更加突出的业绩而努力。

季度工作总结模板

it季度工作总结

季度工作总结

季度工作总结

季度工作总结

季度总结汇报篇三

___小区地处远郊且靠近自然村湾，治安相对复杂，我处把小区的安全保卫工作作为“树形象、保安全”的大事来抓。全年，小区安全无事，保安精神面貌良好，赢得了较好的声誉。

(一)履行防卫职责。___小区保安中队20名保安队员，严格按照公司制定的住宅区守卫护卫制度，履行防卫职责。我处根据实际情况，将中队分成两个值勤班一个备勤班，每个班由一个班长负责，对小区的主入口、岛屿、休闲区、工地入口均实行24小时值守，对窗口地带如：售楼部、门岗、中心广场精心挑选业务熟练的队员在此值勤，各值勤点用专用的通讯对讲机与班长互联确保信息畅通，发现突发事件值勤备勤队员均能及时赶到现场，进行前期处置。制定保安外出请假制度、保安班长纠察制度、巡逻队员值勤登记制度、车辆进出登记管理制度、小区业主物品搬迁制度、小区来人来访登记制度，由于管理制度的健全和认真的贯彻执行，使管理责任造成的责任事故为零。

(二)强化保安训练。我处按照用什么、学什么、练什么的原

则，坚持每天傍晚利用队员的休息时间对备勤队员进行军事科目演练及理论知识的学习和培训。制定小区治安突发事件的紧急处理程序和消防应急紧急处理程序的演练方案。根据治安管理条例和消防管理条例，每月对队员进行不少于一次实战演练，提高实际指挥演练水平。

(三)完成任务出色。由于我队队员通过各种专业理论培训，使队员在__公司组织的各种活动中都能出色完成各项治安保卫工作，受到公司领导的好评。驻地一方保一方平安，与__派出所、__社区警务室的社区民警密切联系配合，警保联勤制度在我区得到有效实施。我处队员主动参与维护建筑工地的治安防范工作，确保__公司工程部人员在现场的安全。一年来，队员多次制止了外来人员在内湖钓鱼、车辆占压草坪、随处方便和安全火险等。

季度工作总结模板

季度总结汇报篇四

20__年第三季度医务科在院委会的正确领导下，以病人为中心、以全面提高医疗质量为主题、以建立和谐医患关系为目标，严抓医疗规范化和核心制度的落实，从源头防控医疗隐患，创新思维、转变观念，使科室的各项工作高效有序的进行。并为迎接评审建立迎评办公室，对其直接领导，为二级医院综合评审的顺利开展提供了有利的保障。现将2013年医务科第三季度的工作总结如下：

一、医疗质量管理

不断提高医疗质量是促进医院发展的动力，严格医疗质量管理，全面提升医疗服务质量是医务科的重要任务，20__年医务科始终以“三好一满意”为标准，根据既定计划着重从核心制度落实、病案质量管理与科室自身建设三个方面不断深入。

1、 严抓管理， 促进各项制度落实到实处

医务科继续加大十四项核心制度的执行和落实力度， 特别是在全院开展职能科室参与科室交班、 查房工作以来， 医务科进一步深入到科室， 对科室的实际情况有了更全面的了解， 这使我们在加强制度落实的基础上更加人性化的管理， 在面对科室的危重症患者的重点督察方面， 首先要求科室及时上报相关信息， 医务科备案后及时到科室了解患者病情、 查阅病历后， 具体安排全院或科室内会诊， 组织会诊人员和时间并参与会诊全程确保会诊质量， 这样就为科室节约了时间和精力集中于患者的治疗和会诊资料收集上， 有效提高了科室救治危重症患者的成功率， 降低致残率和病死率。

2、 规范病历管理， 提高病历书写质量

医务科不定期到科室抽查病历。 在环节病历方面重点督查病历书写及时性、 治疗计划的合理性、 病情告知的有效性等方面， 做到及时发现、 及时反愧及时更正； 终末病例的抽查中， 医务科重点强调病历书写的高质量和完整性， 包括大中型手术的术前讨论、 为重症患者讨论的书写质量， 依法执业， 医嘱执行记录等。 通过严抓病历质量， 将各项规章制度落实到工作中的每个环节， 并联合质控委员会逐步建立全院、 科、 组三级质控网络。 在现场督察反馈的基础上追踪更正情况， 对反馈后未及时更正者严格按照我院制定的“医疗文书质量考核奖惩办法”， 针对不同问题进行相应处罚。

3、 立足自身， 加强科室自身建设

只有不断提高科室的自身素质， 才能确保科室各项工作的有效开展。 医务科不断自我完善、 更新， 重点包括： 进一步强化服务意识， 提高服务工作的时效性， 对于科室反应的各种问题及时上报， 在院委会的指导下快速做出解决方案； 统筹安排组织科室院内会诊， 联系院外会诊或转诊医院， 规范会诊邀请函、 转诊证明使联系工作规范化； 完善和更新各项会议记

录和各委员会活动记录，令各项工作均有详细规范的文字记录。

二、医疗安全管理

切实把“以病人为中心”作为保障医疗安全相关工作的出发点和落脚点，最终和理解病人，在此思想基础上严格医院各项规章制度、工作制度。杜绝因病历书写失误而产生的隐患。同时在总结出现过的医疗争议中，我们依旧加强对病情告知的督察力度，严格要求临床人员在出入院、各种检查和手术时做到详细告知的同时必须将告知内容认真完整的填写在相应的知情告知书中，对填写不完整和空白告知书的医务人员严格按照规定实行处罚。

三、继续医学教育管理

医院要发展，人才是关键，随着医院规模的不断扩大，医务科协助院领导制定适合医院的短期和中长期人才培养计划，为医院储备人才。

1、20__年第三季度我院有张琳、刘兴娜、刘琦、周娜、李莉、王峰、王丽、杨成福、李金柱、吕灏、朱吉明、栗峰、卢世凯等人分别到__医院、__医院、__医院、中心医院进修影像、临检、处方点评、周围血管b超、妇科、肛肠、甲状腺乳腺、中医儿科、针灸、icu等专业。对进修结束回院的进修人员将学到的新知识、新技术很快应用到临床工作中，对提高我院的医疗结束水平起到较大作用。

2、第三季度医务科在周一、周四业务学习之外，共组织包括手足口并甲型h7n9流感在内的业务培训和讲座共13次；组织全院理论知识考核12次，合格率100%。

四、配合医院全面开展手足口、甲型h7n9流感的救治和防控工作。

自手足口、甲型h7n9流感在我国出现伊始，我院迅速做出反应，医务科在院委会的指示下迅速制定并启动了手足口病和甲型h7n9流感的应急预案，协助完善病房、门诊和所需人员、设备的建立。组织相关全员培训，加深了医院工作人员对此类疾病的认识。

五、为迎接二甲评审，我们对照标准，寻找差距，积极解决出现的问题，配合各科室完成评审的准备工作。在迎接评审过程中，工作的重点集中在对照标准完善科室制度、合理安排工作流程、严格技术规范等方面。具体的做法是：

1、统一思想：要求科室全员重视并认真对待二甲初审工作，二甲初审是对我们过去工作的总结，在准备工作阶段，要善于发现实际工作中存在的缺点与不足，对照二甲医院的标准来提高并完善。

2、认真组织并完善文字工作：对照二甲医院的要求，逐条完善必须的工作制度，对于不完善的部分，落实到人，限期完成，尽努力把工作的更加完美，同时合理安排时间全员认真学习、梳理消化，并进行实际的操作演练。

、二甲医院的要求，认真组织实践：在实际工作中，严格按照二甲医院要求，全体医护人员进行自检自查，结合自身存在的不足，及时想方设法弥补，改善硬件条件。

4、硬件条件限制，对于科室内部布局不尽合理的地方，协调相关科室尽力完善布局，使工作流程更加合理。

5、参与督导各科室工作并接收各科反馈。在实际工作中，严格按照医疗规范组织实际医疗技术操作，积极纠正以往不甚规范的操作及时更改，实实在在的在初审准备中受益。

季度总结汇报篇五

工作总结是很多工作人员在工作期间需要做的书面报告，这对于接下来工作的开展是非常有帮助的，下面就是小编给大家带来的个人季度工作总结范文，希望能帮助到大家！

个人季度工作总结范文2019（一）

进入这个部门已经三个月了，回顾这一季度来，我在领导及各位同事的支持与帮忙下，严格要求自己，按照银行的要求，认真做好自己的本职工作。现将三个月来的工作状况总结如下：

一：加强学习，提高自身素质

努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。一季度来，我能够认真学习各项金融法律法规，用心参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。几个月的学习对我行的业务知识有了循序渐进的了解，“反假币”知识宣传的同时进步深化了对我行的业务品种熟知，同时在这个过程中也自我认知业务知识不精通个性是信贷业务的掌控度不高，在以后的工作中还得加强这方面的业务学习，多看看制度汇编，用心向营业部请教业务技能诀窍，以便在应对客户时能够很好的显示出我们的业务水平。

二：加强客户营销，增加客户群体

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。经过几个月的锻炼已经勇于把自己推销出去，由于客观上地域、人际条件的限制及主观上个人能动性不够高业绩一向不显著，深知我的业绩一向影响着整个部门的发展，自己的担子很重，而自己的技能、营销潜力和阅历与其客户经理业绩都有必须的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才能更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能

够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，认真努力贯彻到实际工作中去。用心提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，职责心，增强自己的信心，努力提高工作效率和工作质量。

三：存在的问题和今后努力方向

在几个月的学习锻炼过程中，发现自己存在一些问题和不足，主要表此刻：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本有合作的可能性，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，对于自己有目标的客户群体也一向没有找到适宜的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

四季度已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才能够得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，用心营销，更新观念，争取以良好的心态和职责心，做出较好的业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，扎实基本功，实实在在，用心做事，反复磨练自己，戒掉惰性，勤以思考学习，勤于去开拓新客户。第四，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改善，力争做好银行工作。

个人季度工作总结范文2018（二）

伴随着酷冬的严寒□20xx年的第一季度已悄然走过；在春意盎然的脚步中，第2季度翩翩走来；回顾第1季度的工作既有阳光也有坎坷、既有喜悦也有泪水。现将第1季度的工作总结如下：

在第一季度里，我在所在的工作岗位上做的具体工作，简要归纳为以下几点：

（一）全力做好技术服务工作。

配合生产队长完成作业井次的技术服务工作；在此期间，我克服困难，认真做好技术服务及资料录取工作，有力的支持了井下作业施工的正常运行，保证了施工优质高效的完成，得到勘探公司相关部门的肯定。一是认真做好跟班及关键工序及时上井工作；二是了解生产动态与大班干部及勘探公司相关领导及时沟通，保障施工质量及作业进度的顺利进行；三是关键工序盯现场，保障重要工序的顺利完成；四是室内外工作两不误，做到当天完成当天的任务，上井回来后不管再晚也要完成当天的工作；四是对作业状况进行分析，为对作业井次的分析带给了有力的支持。

（二）按照分公司的部署，参与对员工培训工作。

20xx年元月xx日至xx日，分公司利用工作量不足的时间，分别组织大班人员对员工分别就安全、井下施工技术、设备、井控方应对员工进行了培训。

透过这次培训使员工的理论知识得到了全面的提升；从其自身构成了一种意识：安全方面养成“我的安全我负责”的理念；技术方面从明白怎样干到理解为什么要这样干；设备方面养成了巡回检查的好习惯，明白了什么是设备的十字作业；井控方面养成了上井首先检查封井器和油管旋塞的好习惯；虽然这些成就都是微不足道的，但是就是从这点滴的无不足道的细节中体现了员工生产技能的提高，为公司的发展奠定了坚实的基础。

（三）保证了春节留疆人员的顺利度过一个团圆、欢快的春节。节日期间从上午到凌晨1点坚持对员工出现状况、对调剖井、单井采油协助生产井进行巡查，实时掌握员工的动向，尽快解决员工遇到的工作问题和生活问题；使全体员工感受到腾远大家庭的温暖；除夕夜分公司组织聚餐活动，使每位在疆员工深切的感觉到公司就是自己的第二个家；保证员工

度过了团圆、欢快的春节。

工作中的不足之处：

个人季度工作总结范文2018（三）

我于年x月透过省公务员考试，被录用为县政府办公室公务员，先后在县政府办公室信息督查科、农业科担任秘书工作，现任农业科科员。进入县政府办公室以来，在办公室领导和党支部的关心、帮忙下，在各科室同志们的密切配合下，以坚定的思想信念，务实的工作作风、饱满的工作热情和严谨的生活作风，较好地完成了自己的本职工作和领导交办的各项工作。现将第四季度来工作状况汇报。

一、自觉加强理论修养，不断提高政治思想素质

作为一名机关干部，政治合格、素质过硬至关重要。为此，我始终坚持把政治学习摆在首位，端正学习态度，明确学习目标，增强学习自觉性。几年来，认真学习了xx主义□xxx思想□xxx理论和xxx同志“三个代表”重要思想，学习了党和国家的各项方针政策。个性是去年以来，系统学习了十九大精神。同时，为了进一步从思想上、组织上真正向党组织靠拢，年我参加了入党用心分子培训班学习，以优异的成绩完成了各项学习任务，经过组织考察，目前被确定为预备党员。在此基础上，始终坚持理论联系实际，注重学以致用，努力在掌握理论精髓和精神实质上下功夫，政策理论水平有了新的提高。用心投身实践锻炼，始终持续正确的政治立场，坚决贯彻执行党的路线、方针、政策，把党和政府的各项工作部署不折不扣地落实到具体行动上。

二、刻苦学习专业知识，努力提高业务水平

办公室工作涉及面广，政策性强，加上自己是从教师岗位转任而来，缺乏从事办公室工作的相关业务知识，为了尽快更

好地适应工作需要，始终注重加强业务学习，拓宽知识领域，优化知识结构，提高业务素质。一是用心向领导和周围同志们学习。学习他们为人、做事、处事之道。二是努力向书本学习。工作之余，把学习作为自觉行动，坚持向书本上学，学习政务信息、文秘写作、计算机基础等方面知识，努力从书中汲取营养，丰富头脑。三是注重向实践中学。透过下基层，看实情，查实事，立足实际，锻炼分析问题、处理问题的潜力。四是自觉参加各类业务培训。年以来，先后参加了全省政府系统办公厅（室）新任秘书人员培训，省政府政务信息员培训，系统学习了相关业务知识，有效优化了自己的知识结构。此外，为有效提高自己，我还参加了浙江大学行政管理专业本科自学考试，并以优秀的成绩毕业，透过自学考试，不但拓展了自己的知识领域，丰富了知识视野，提高了知识水平，也为工作奠定了较好的基础。总之，透过不断的学习磨练，各方面业务素质方面有了较大提高。具体表此刻：一是文字表达潜力明显增强。目前，各种公文、政务信息及领导讲话的撰写都较熟练。二是组织协调潜力明显增强。工作中，能够围绕办公室中心任务，协调各方面关系，较好地发挥了承上启下、协调内外的作用。三开拓创新潜力明显增强。几年来，与办公室同志一道共同努力，透过创新工作方法，切实提高了办公室工作的效率和水平。

三、牢固树立宗旨观念，持续良好工作作风

一是不断增强事业心和职责感，做到爱岗敬业、乐于奉献。工作中，始终做到兢兢业业，任劳任怨，不分份内份外，不计个人得失。经常早来晚走，加班加点，遇到紧急任务，也经常夜以继日工作。二是端正工作态度。力求严谨细致，一丝不苟。对工作能够做到不虚报、不浮夸，求真务实。三是时刻以从大局为重。在工作中，对各位主任布置的工作坚持从整体利益出发，不折不扣地抓落实，尽心竭力地完成。在日常生活中，也时刻要求自己严格遵守办公室各项规章制度，时刻持续高昂的斗志和良好的精神状态。

四、认真履行岗位职责，切实做好各项工作

我深知，作为一名称职的公务员，关键是要能出色完成各项工作任务。因此，几年来，我时刻以此作为自己的工作目标，努力做到一心一意干工作，取得了实实在在的成效。一是信息工作扎实开展。在信息科工作期间，能紧紧围绕县政府工作重点，及时向省、市报送了全县重点工作进展状况和许多新思路新举措信息，很多在省、市信息刊物上得到刊发，被市政府办公室评为“全市政府系统优秀信息员”。转到农业科以来，工作更加认真负责，无论是领导的活动安排，还是各类会议组织，我都能用心做好服务工作，较好地完成领导交办的任务，深得领导的肯定和同事们的的好评。

五、严于律己，不断加强作风建设

几年来，坚持严格要求自己，始终把耐得平淡、舍得付出、默默无闻作为自己的准则，始终把作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地埋头苦干上。在工作中，以制度、纪律规范自己的一切言行，严格遵守机关各项规章制度，尊重领导，团结同志，谦虚谨慎，主动理解来自各方面的意见，不断改善工作；坚持做到不利于机关形象的事不做，不利于机关形象的话不说，用心维护机关的良好形象。生活中，时刻牢记xxx总书记提出的“两个务必”，树立无产阶级苦乐观和幸福观，继承和发扬艰苦奋斗的优良传统。

个人季度工作总结范文2018（四）

我自20xx年x月到电力营销与交易部计量处任营销信息技术助理以来，一年多的时间里，在部门领导及同事的关心、帮忙下，在工作、学习和思想方面取得了许多进步，现将第四季度以来工作、学习、思想状况分析总结报告如下：

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

第四季度以来，我认真学习党的十九大精神和两会精神□xx公司工作会精神□xx省和xx电网公司关于节能减排的规定等文件资料□xx董事长和xx总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。透过学习，我对“三个代表”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“三个代表”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性；进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学；进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。透过学习，进一步领会了xx方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和用心性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读xx大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在□xxxx□发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作潜力

在第四季度，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

（一）营销监控中心建设

营销监控中心是透过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis、营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《xx营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，透过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的资料》，年底组织监控中心验收，参与xx电网公司监控中心后期建设思路、xx电网公司营销监控中心运行管理制度、xx电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

（二）县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务、xx电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范（试行）、xx电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则（试行）》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与xx电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

（三）xx局五华分局试点建设7x24小时数字化营业厅

参与《7x24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调xx局、云电同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目前7x24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户能够24小时透过全自助方式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

（四）建设移动营销作业系统

参与《xx电网公司营销移动作业子系统方案》《xx电网公司营销移动作业子系统技术协议》的编写完善。组织协调xx局和xx同方结合xx电网的实际状况，在xx供电局稽查大队率先进行移动试点应用，目前主要实现了：综合查询、查询供电通知书、用户档案信息、审核整改通知单、填写现场处理单、问题记事本等稽查常用功能。

（五）参与编写各种规范

参与编写完成《xx电网公司配电班组建设规范（共十六分册）》《xx电网公司营销安全工作危险点预测及预控管理办法（试行）》《xx电网公司市级供电企业营销标准体系》《xx电网公司县级供电企业营销标准体系》等规范。

（六）完成计量处日常工作

完成xx东送电量结算、审核上网电厂电能计量装置配置、编制营销计量及营销项目计划并跟踪项目完成状况透过参与营销监控中心的建设，使我对营销各项工作流程有了全面的了解；透过县级“一体化”建设，使我对县公司的营销业务、流程、存在的问题有了必须得了解；透过数字化营业厅、移动营销作业系统的建设，使我认识到了信息化、自动化对一个企业发展的重要性；透过参与各种规范的编写，使我的文

字水平有了必须的提高；透过计量处日常工作，使我对电能计量装置有了全面的认识，工作潜力得到全面提高。

四、自身存在的不足

（一）应对新的岗位，业务面扩大了很多，对专业技术知识和业务潜力提出了更高的要求；虽然经过一段时间的艰苦学习，基本掌握了有关专业知识和业务知识，可保证工作的开展；但是，这些业务知识的深度和广度是远远不够的，仍须在今后的工作中不断努力学习。

（二）沟通协调潜力还有差距，还需要进一步提高。

五、今后的工作打算

在营销部一年多的时间里，在领导的关怀和同事们的支持与帮忙下，经过自己不断努力，取得了必须的成绩，也学到了不少营销管理知识，对于原本身处一线的电力员工对公司有了新的认识。回到送变电后，应对新的岗位，我将加强理论学习，学以致用，不断完善自我，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务潜力和工作水平，为电力建设和发展做出自己新的、更大的贡献！

季度总结汇报篇六

根据20__年3季度质控计划及新版等级医院评审要求，护理部针对病案质量、消毒隔离、护理文书等进行了专项检查，现将存在问题进行以下汇报：

一、病案质量

1、长期医嘱有勾抹现象发生，首页涂改现象时常发生。

- 2、首页地址填写不够详细，有空项。
- 3、体温单绘画不准确(个别体温单未绘画曲线)。
- 4、长期医嘱及临时医嘱有涂改现象发生，有刮痕。
- 5、医嘱中，护士未能及时签字。

二、消毒隔离

- 1、处置台上放有污物。
- 2、有菌物品与无菌物品混放。
- 3、锐器盒未按规定使用。
- 4、棉签袋过期未及时更换。
- 5、消毒液配置过后未及时登记。
- 6、强力碘无开启时间。

三、护理文书

- 1、体温单绘制与三检本不符。
- 2、护理交接班过简。
- 3、毁型登记有涂改。
- 4、交接班字迹不清，字迹潦草。
- 5、个别体温单无出院标识。

四、原因分析：

- 1、部分科室患者量较大，护士工作量增加，疏于病案整理工作。
- 2、新上岗护士较多，临床经验较少，虽然已经进行了整体培训，但是消毒隔离意识仍然不够。
- 3、护士主观学习的能动性较差，不能够自觉更新业务知识，停留于较低层次。字迹潦草，所以自身整体素质也有待提高。
- 4、部分责任护士责任心不够，存在马虎心理。
- 5、个别护士长疏于科室的质量管理。

五、整改措施：

- 1、加强科室质量管理，督促护士长加强对护士的管理工作，各科室派专人整理护理病案，争取做到无涂抹，无刮痕，无漏项。
- 2、在护理部对新上岗护士培训的同时，各科室开展对新护士的培训，增强护士的消毒隔离意识，严格进行无菌操作。
- 3、对责任心较差的护士进行批评教育，限期整改，并下达一系列整改措施，护理部并定期对科室护士进行抽查。

此外，在本季度中护士的护理操作有较大进步，特此值得表扬！但是在护理不良事件中个别护士长对其理解有误差，误将护理缺陷报称护理不良事件。且到月末和工作量统计一起上报，这是错误的行为，我们应该做到发生护理不良事件及时上报。希望各科室护士长能够及时改正。下季度护理工作检查的重点将是优质护理工作、病案质量、及环境卫生三项，望各科室做好平时护理的整体工作，以正确的工作态度来迎接下一季度的护理工作检查！

季度总结汇报篇七

在紧张和忙碌中20__年春天行动拉下了帷幕，我在支行领导的关心下，在同事们的帮助中，通过自己的努力工作，取得了一定的工作业绩，银行业务知识也有了较大的进步，个人营销能力也得到极大提高。下面就一季度的工作业绩汇报如下：

一、工作业绩：

截至3月x日，储蓄存款余额为537万元，理财完成2309万元，销售基金674万元，基金定投新增7户，金额2.23万元，销售黄金140克，完成一人一车财险2户，金额2350元，贵宾卡金卡10张，三方存管5户，贷记卡10张，短信通15户，个人网银7户，手机银行6户，电话银行6户，转帐电话1户，另有2户资料。除银行保险外均超额完成任务。

二、日常工作：

一季度贷记卡任务是个人条线的一项重要指标，在行领导的督促与带领下，全行员工充分发挥各自能力，利用各种关系，大力营销贷记卡。一季度共审核、整理、上交贷记卡资料421份，截止目前成功通过339份。日常工作中合理调配黄金库存，按时上报保险旬报，做好pcrm和cfe系统的日常管理和维护工作。在客户经理下沉网点过程中，我能积极配合营业室主任和大堂经理作好客户分流和引导工作，通过对客户的识别，客户的风险承受能力为客户推荐适合的理财产品，提升客户对我行的认知度。

三、存在的不足：

缺乏新的思路，创新能力不强，与客户的沟通能力有待提高。

四、下一步打算：

从注重客户队伍建设入手，利用pccrm和cfe系统作依托，展开全方位的交叉营销，从系统中发现新客户，锁定目标客户，结合我行现有产品诸如安心得利、基金、个人网银、转帐电话、手机银行、电话银行等组合营销，以最大限度满足客户为目标。

突破保险攻坚难的现状，利用安邦财险新条款的亮点开展营销，力争银行保险有新的发展。贷记卡方面要循序渐进，从日常积累开始抓起。