

季度总结报告 第一季度工作总结格式(优秀5篇)

“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。通过报告，人们可以获得最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

季度总结报告篇一

转眼一季度已经过去，回顾过去一季度中的工作，有进步也有不足，从中也学到了许多知识。主要方面总结成以下几点：

一、与时俱进，不断增强个人政治修养

我一贯热爱社会主义祖国，拥护的领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。通过学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，进一步领会到为人民服务的根本宗旨和科学发展观的精神实质。学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。作为银行基层一线的一名普通员工在工作中要充分发挥“主人翁”精神，在日常工作中从一点一滴做起。

二、立足本岗位，努力学习来提高服务质量

由于我是一名前台员工，所以在客户中树立起单位的良好形象就显得尤为关键。通过这几年的前台工作，使我逐渐积累出了一套怎样提高日常服务质量的经验——坚持原则，严格按照人民银行、联社制定的各项规章制度执行，做到不违规操作，遇到客户提出的不合理要求，不办理有损银行利益的业务；遇到客户着急的业务，从不拖延；当客户前来询问业务

时，能够认真细致不厌其烦的耐心讲解，作到“急客户之所急，想客户之所想”，真正做到以客户为上帝。这样热情、周到的服务使越来越多的企业与我社建立的良好关系。另外，过去半年的工作，我看到了自己的进步，同时也看到了不足之处。所以我利用业余时间，多学习一些知识，提高自身的科学理论水平，上半年我通过了银行从业人员资格认证的基础知识考试。平时也常利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识。在今后的工作中，要把业务理论知识更充分的应用到实际工作当中去，进一步提高自己的业务水平。

三、工作积极主动，团结同志，互相帮助

作为一名普通员工，我在日常工作中始终抱着一个信念，那就是“今天工作不努力，明天就要努力找工作”。上半年，我从四墩子调回新桥信用社，虽然有心理准备，但每天大负荷，使我每天回到家都感到十分疲惫。尽管如此，我在工作中，还是时刻严格要求自己，认真完成领导交给的各项工作。

下一季度，我将在做好本职工作的同时，要从本单位的利益出发，吸纳更多的存款，为新桥信用社的效益能够迈上更高一级台阶贡献自己的微薄之力。

季度总结报告篇二

总结是国家机关、社会团体、企事业单位等通过对过去一阶段工作的回顾和分析评价，判明得失利弊，提高理性认识，用以指导今后工作的一种常用文书。

总结可以使本系统、本地区、本单位、本部门某一项工作的实践活动由感性认识上升到理性认识，以便发扬成绩，克服缺点，吸取经验教训，使今后的工作少走弯路，多出成果。它可以为各级领导和机关提供基层工作的情况和经验，以便加强科学管理和指导。它还可以用于表彰先进，树立典型、

交流推广先进经验，指导和推动面上的工作，促进两个文明建设的发展。

（一）内容的自我性。

总结是自身活动实践的产物。它以客观评价自身工作活动的经验教训为目的，以回顾自身工作情况为基本内容，以自身工作实践的事实为材料，其所总结出来的理性认识也应该反映自身工作实践的规律。所以内容的自我性是总结的本质特点。

（二）回顾的理论性。

总结应当忠实于自身工作实践活动，但是，总结不是工作实践活动的记录，不能完全照搬工作实践活动的全过程。它是对工作实践活动的本质概括，要在回顾工作实践活动全过程的基础上，进行分析研究，归纳出能够反映事物本质的规律，把感性认识上升到理性认识，这正是总结的价值所在。

总结一般由标题、正文和尾部三部分组成。

（一）标题。总结的标题大体上有两类构成形式：一类是公文式标题；一类是非公文式标题。

（二）正文。总结正文的结构由前言、主体、结尾组成。

1、前言。即正文的开头，一般简明扼要地概述基本情况，交代背景，点明主旨或说明成绩，为主体内容的展开做必要的铺垫。

2、主体。这是总结的核心部分，其内容包括做法和体会，成绩和问题，经验和教训等。这一部分要求在全面回顾工作情况的基础上，深刻、透彻地分析取得成绩的原因、条件、做法、以及存在问题的根源和教训，揭示工作中带有规律性的

东西。回顾要全面，分析要透彻。

不同类型的总结，内容有所侧重，全面性总结其主体包括两个层次，即成绩和经验，存在的问题和教训。对于一般的工作总结，重点放在成绩和经验上。

总结正文的结构，主要采用逻辑结构形式。全面性总结根据过去一段工作中的成绩和问题，或者经验和教训的内在联系去组织材料。专题性总结以经验为轴心去组织材料。

3、结尾。可以概述全文，可以说明好经验带来的效果，可以提出今后努力方向或改进意见。

（三）尾部。包括署名和时间两项内容。如果标题中已有署名，这里可不再写。

（一）首先要有实事求是的态度。工作总结中，常常出现两种倾向：一种是好大喜功，搞浮夸，只讲成绩，不谈问题；另一种是将总结写成了“检讨书”，把工作说成一无是处。这两种都不是实事求是的态度。总结的特点之一“回顾的理论性”，正是反映在如实地、一分为二地分析、评价自己的工作，对成绩，不要夸大；对问题，不要轻描淡写。

（二）总结要写得有理论价值。一方面，要抓主要矛盾，无论谈成绩或谈存在问题，都不要面面俱到。另一方面，对主要矛盾要进行深入细致的分析，谈成绩要写清怎么做的，为什么这样做，效果如何，经验是什么；谈存在问题，要写清是什么问题，为什么会出现这种问题，其性质是什么，教训是什么。这样的总结，才能对前一段的工作有所反思，并由感性认识上升到理性认识。

（三）总结要用第一人称。即要从本单位、本部门的角度来撰写。表达方式以叙述、议论为主，说明为辅，可以夹叙夹议说工作进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所

做的事情认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，把这些用文字表述出来，就叫做工作总结。

工作总结按内容可以分为工作总结、学习总结、思想总结等；按时间可分为年度总结、季度总结等；按范围可分为个人总结、党支部（小组）总结、单位总结等；按总结的内容所涉及的面又可分为全面总结、专题总结等。

工作总结可不拘泥于“格式”和“框框”，但以下内容是必须包括的：

（1）标题。总结的标题分为单标题和双标题两种。

单标题又可分为公文式标题和文章式标题。

公文式标题：单位名称十时限十总结内容十文称。如标题下或文末有单位署名，标题可省略单位名称等。

文章式标题一般是直接标明总结的基本观点，常用于专题总结。

双标题是同时使用上述两种标题，一般正题用文章式标题；副题采用公文式标题，补充说明单位、时限、内容等。

（2）基本情况。应以简明扼要的文字写明在本总结所包括的期限内的工作根据、指导思想以及对工作成绩的评价等内容。它是工作总结的引言，便于把下面的内容引出来，只要很短的一段文字就行了。

（3）工作回顾。要详细地叙述工作任务、完成的步骤、采取的措施和取得的成效、存在的问题。特别是对步骤和措施，要写得详细、具体，对取得的成效要表达得形象、生动。在写工作回顾的过程中，还要有意识地照应到下一部分的经验

教训，使之顺理成章地引出来，不至于造成前后不一的感觉。

(4) 经验教训。应从工作回顾中很自然地归纳提炼出来。一定要写得丰富、充实，并选用具体事例适当地展开议论。使总结出来的经验和教训，有论点，有论据，有血有肉，鲜明生动，确实能给人以启发和教益。

(5) 结语部分。主要写明今后的打算，也只需写很短的一段话。写得长了，反而冲淡了主题。

(6) 总结正文写完以后，应该在正文的右下方（指横行文字），写上总结单位的名称和总结的年月日。

季度总结报告篇三

量具类：常用量具（成量）包括卡尺，百分表，千分表，等

铸铁量具平台□v型架，方箱，螺纹规，

大理石平台及方箱

数控刀具类：数控刀柄（台湾，成量），

润滑类：切削液（线切割用，车铣床用），液压油，导轨油，空压机油，机油，黄油等

附件类：精密工具平口钳，

以上完成铺货并谈好付款方式，部分厂家签订合作协议。

在提高供货效率，节约成本，吸引客户方面都起到积极的作用。

二、本季度出现问题及其解决方法

本季度在每天的匆匆忙忙中度过，回头看来，出现的问题如下：

- 1、售后服务跟不上，投诉率增加，给业务人员带来烦扰，影响销售进程
- 2、配件报价，供货效率低，影响业务人员销售

第1个问题的解决方法：

对于售后服务，我们的标准是：为每一个客户解决问题！让每一个业务人员放心！但是，以目前的情况来看，还差得很远，我们想做到0投诉率都有点困难，目前，我们采取的措施是：完善每个售后流程，了解每一步，预防每一步会有的差错，追踪好每一步。在下一个季度做到0投诉。

第2个问题的解决方法：

配件报价效率低，影响销售和信息积累，做出配件报价单及方案，实现每个人都能报价

三、下季度工作任务

- 1、做出配件报价单及方案，该文档要求：普通车床，数控车床。普通铣床，数控铣床，磨床，立式钻床，摇臂钻床，附件明细及其价格表（实现业务人员直接报价，减少配件销售流程，实现“点餐销售”模式，从而提高销售，备货，出货，的整体销售效率）
- 2、争取中心架，跟刀架等机床附件的销售厂商或者生产厂家，实现铺货，增大库存。
- 3、建立更细致的机床销售服务。

具体措施：建立机床档案，包括机床装箱单，机床地基图，

机床尺寸，重量和机床附件方案。

售中服务：到货前，为用户提供机床地基图，机床尺寸和重量（方便打地基，稳固和吊装）

售后服务：到货之后，跟踪调试（只对数控设备）。主动介入，跟用户打招呼，做到售后服务部和业务人员交接，减少业务人员在售后服务方面投入的精力，扩大业务人员在市场开拓上投入。

以上是2012年第三季度工作总结报告，欢迎各位指正！

我的邮箱是：，不方便公布的建议请发至我的邮箱，因为我不是业务人员只能凭空想象，难免考虑不周，欢迎各位与我沟通，帮助我提高，谢谢！

娄鑫

201x-x-x

季度总结报告篇四

今年以来，**支行进一步解放思想，牢固树立科学发展观，进一步深化改革，加强员工队伍建设，强化内控和风险管理，齐心协力抓好工作落实，取得了丰硕的成果。

一、各项指标完成情况

今年上半年受市场和授信政策等因素影响，贷款业务有所收缩，

但其他经营指标保持了良好的发展态势。

1、储蓄存款业务指标增势明显。9月20日，各项人民币存款

余额为145214万元，较年初新增9286万元，完成市分行下达人民币存款年度计划的96.9%。其中人民币储蓄存款余额达到104936万元，比年初新增8301万元，完成市分行下达年度计划的231%。；对公存款余额达到40188万元(不含理财产品)，比年初新新增984万元，完成市分行下达年度计划的16.4%。

2、授信业务总量略有回落。9月20日，人民币贷款余额为41256万元，较年初减少9231万元，主要是中金岭南贷款到期还贷后,由于分行信贷规模所限,无法继续为其发放贷款。个人消费贷款增加256万元，完成市分行下达年度计划的85.3%。

3、票据贴现业务指标再创新高。累计办理的票据贴现超亿元，完成年度计划的125%，提前完成全年任务。

4、中间业务收入227万元(不含分行返还数据)，完成年度计划的21.5%

5、实现帐面利润2460万元，完成年度计划的75.5%，达到预期目标。

二、主要工作措施：

(一)、今年以来，**支行通过认真分析国家宏观经济对金融业的影响，结合自身的实际，通过深挖客户资源、实现规模效应。制定了“以负债业务为主导、带动中间业务及其他业务全面发展，通过中间业务的推广，加强客户资源的维系”的经营思路。有效保证了今年上半年我行负债业务稳步发展，中间业务获良好开端。法人理财、企业网银和电子回单箱有了全新突破，第二季度负债业务实现市场占比第一，今年以来，我行共营销法人理财产品3.2亿元，电子回单箱150多户，新增企业网上银行普通版150多户，证书版61户，以上几项指标均在**分行名列前茅。

具体做法：

- 1、积极维系存量客户，深入挖潜，稳定存量基础，并采取主动出击新的营销目标客户，在系统客户大户不断出现存量萎缩的态势下，有效地保证了负债业务稳步增长。
- 2、正确认识中间业务在当今银行经营中的重要作用，在努力促进中间业务发展的同时，巧妙地以中间业务产品服务为载体，促进客户维系和发展。
- 3、对现有客户群进行全面筛选，明确主攻目标，以抓大不放小的工作定位，进行地毯式的营销，力求逐个攻破。我行营销的法人理财产品单笔金额从100万至数千万不等。在向客户营销、推介理财产品时，着重宣传理财产品的良好的收益，引导客户购买。在企业获利的同时，增强了客户对我行服务的认同度和信任，且进一步加强了客户的维系。
- 4、由于业务的发展、柜台服务压力越来越大，中小客户日益增加，现有柜台服务难以满足客户的需求。为有效改善柜面服务，减少柜台压力，腾出更大的空间服务优质客户，我行瞄准电子回单箱销这一为好帮手，以保密性强，足不出门就可查询、对账为卖点大力向客户推介宣传，使电子回单箱销售取得了良好业绩，同时推广带动网上银行、银行卡等捆绑销售。电子回单箱的推广使用，有效缓解柜台压力，为客户提供更优质的服务，同时带动了其他中间业务的推广。
- 5、加强培训工作，提高内部员工营销能力。面向个人客户经理、对公客户经理、大堂经理、网点柜员等一线营销人员深入开展网银业务培训，确保一线营销人员了解网银的各项优势特点，熟悉网银业务开通流程，为网银业务迅速推广普及奠定基础。
- 6、有针对性重点营销。通过对客户的细分，深入了解每一类客户的需求特点和偏好特征，各有侧重，有的放矢开展营销。

季度总结报告篇五

每一个公司每一个部门每一个工作人员都需要写好季度工作总结，但是这一类型的工作总结格式是怎么样的，要怎么写才好呢？下面是小编搜集整理的第二季度工作总结格式范文，欢迎阅读。更多资讯请继续关注工作总结格式栏目！

水利局第二季度安全生产工作在大家的共同努力下较好地完成了各项任务，未发生安全生产事故，现将所做工作小结如下：

- 1、各有关单位根据3月份汛前检查发现的问题和隐患，及时进行了整改和排除，部分单位在4-5月期间，又进行了检查并处理，确保安全渡汛，洋庄乡政府对洋庄加油站河边的一幢民房进行了拆除，彻底消除安全隐患。
- 2、各有关单位在主汛期，均能按照防汛责任制要求，做好值班、防汛信息上传下达、安全巡查、抢险及报灾等方面的工作。
- 3、5月18日防汛指挥部和武装部联合组织开展冲锋舟驾驶培训和抢险模拟演练，参加人数70人。

第二季度，各单位结合防汛工作，均加强了安全生产管理工作，提高安全生产意识，总体工作有进步，希望继续努力。

第二季度，由于防汛任务重，安办抽查较少，共抽查了12个水利生产企业，发出整改通知书6份。通过检查，看到许多单位对原来提到的问题均进行了整改，但仍有此没有整改到位，仍然存在项目经理和安全员不在现场进行管理；监理单位监督管理不够严格，监理员无证上岗；水利经营企业安全制度不够完善，电站员工部分无证上岗，安全设施不全等问题。

水电站部分员工无证上岗问题和政府管理部门变动有关，安办和安监局联系过，因时间太长，无法直接换证，只能分期分批培训取证。

6月份是全国安全生产月，根据南平市水利局和武夷山市安监局文件要求，我局制定了安全生产月工作计划和要求，下发至各有关单位，各单位均根据安全生产月工作要求开展了宣传、培训、演练、隐患排查等工作。局安办参加了市安监局在公园组织的安全生产月宣传活动，参加了连墩电站、水电总公司组织培训开班式。连墩电站、水电总公司安全生产月活动内容多，形式多样，予以表扬。

参加民政局组织的防灾减灾日宣传活动；及时转发上级有关安全生产文件5份；印发了水利局安全生产目标责任；完成水利部安全生产系统数据库填报工作，目前全市共有37个水利安全生产管理单位和165个管理工程。

1、水利工程在第三季度将全面铺开，在建工程安全生产工作明显增加，各单位要在安全宣传、安全管理制度、人员是否持证上岗、安全设施是否齐全方面进行加强管理。减少安全隐患，杜绝安全生产事故发生。

2、水电站经营单位要将没有完善的安全生产内容进行完善，利用第三季度，特加是第四季度雨水小的时机，组织员工参加培训、取证。

3、各单位在每月月底要及时将安全生产信息进行网上申报。

转眼之间□20xx年的工作已经结束了一半了，在这半年之中，我们信用联社的工作进行的十分顺利，在前两个季度中，我们的工作都在不断的进步，第二季度的工作较第一季度是稳中有升，显示了我县经济的良好增长态势。

20xx年第二季度，我县联社以省、市联社20xx年工作要点为

指导，结合我县信用社实际，在认真分析上年度工作成绩与不足的基础上，围绕央行专项票据兑付和支持地方经济发展开展工作，各项工作取得阶段性成果。现将第二季度工作总结如下：

截至20xx年6月30日，我县信用社各项存款余额 万元，较第一季度增加 万元，完成季度任务的 %，完成全年任务的 %；各项贷款余额为 万元，较第一季度增加 万元；不良贷款按四级分类余额为 万元，较第一季度净压 万元，占比为 %，完成全年任务的 %，按五级分类较第一季度净压 万元，占比为 %，完成全年任务的 %；实现各项收入 万元，其中利息收入 万元，完成全年任务的 %；股金余额为2406万元，较第一季度增加 万元，资本充足率为 %。

20xx年，我社严格按照上级联社和我社制定的全年工作要点展开工作，确保了各项业务稳健运行，积极推行省联社开展的“五讲五树五跨越”学习教育活动，员工素质进一步提高，深入贯彻省联社信贷管理专业会议提出的“三千三百惠农工程”精神，认真组织辖内信用村镇及信用市场的摸底评定工作，营造了良好的内外部环境，为各项目标的顺利实现奠定了良好的基础。

1、集中储蓄移植，规范存款管理。为提高效率，降低成本，规范管理，我们对各信用代办站撤销后移交回的手工储蓄存款进行了移植，从1月15日至3月15日，历时两个月将全县约16万余笔，8.5亿元手工存款全部移植入微机管理，实现了全县无一手工存单，并将约28万张手工存单全部登记收回，计划在核实后于近期集中销毁。

2、认真总结经验，及早安排工作。为使我社20xx年各项工作目标顺利实现，确保央行专项票据如期兑付，我们于1月11日便安排部署了二季度的工作任务，并于1月23日召开了全县信用社20xx年工作会议，对20xx年工作情况进行了总结兑现，对先进集体及个人进行了表彰奖励，并重点安排了20xx年各

项工作任务。会上，联社领导与各信用社负责人签订了“20xx年工作目标责任书”和“案件防范及三防一保责任书”，将各项指标落实到社，要求各社围绕票据兑付安排今年的工作，确保今年9月份如期兑付。

3、严格绩效兑现，落实奖惩措施□20xx年初，我们通过稽核审查，依据20xx年旺季工作会议签订的“不良贷款清收责任书”，对原××信用社主任进行了末位淘汰，对全辖员工特别是信用社高管人员起到了一定的震慑作用，将“能者上、庸者下”的用人制度落到实处，打破了干部能上不能下的陋习。

4、公开岗位竞聘，规范用人制度。为了更好的服务辖内企业客户，我县联社组建了客户部，主要负责全县企业客户的信贷服务工作。在客户部主任人选的确定上，我们采取了公开竞聘，择优录用的方法，于2月18日召开竞聘大会，采取现场演讲，民主投票，公开计票的方法，选举产生了客户部主任一名，副主任二名，同时产生了因人员调整和末位淘汰空缺的季庄、南庄信用社主任和联社业务科科长。

5、实行双重考核，按季分解任务□20xx年，我们采取了按年度和季度双百分考核的办法，将各项任务指标按季下发到各社，并每月从每位员工档案工资中提取300元，从全年效益工资中预支300元，共600元作为工效挂钩考核基金。根据各社季度业务经营指标完成情况进行百分考核，其余效益工资参加年度百分考核。通过实施双百分考核的办法，将全年任务按季分解，逐步改变我县“淡季无事干，旺季连夜干”的局面，既可减轻贷户的还款压力，又可降低年终时的工作强度，还可加快资金周转，增加效益，一举三得。

6、实施惠农政策，创建信用工程。对省联社提出的“三千三百惠农工程”，我县联社高度重视，精心组织，稳步实施，在深入调查研究的基础上，计划创建5个省级标准信用村，支持13个县域经济企业，其中，营销2个高端客户，培育3个核

心客户，带动农民增收，给农民提供更多的就业岗位。创建1个信用市场，扶持3个农民专业合作社，为50934户农民、5个新农村建设试点村提供信贷支持，努力创建2个信用乡镇，为全县农村经济更好更快的发展做出新贡献。

7、加大资金投放，支持地方经济。为有效支持地方经济的发展，我社出台了《××县农村信用社支持中小企业及地方经济发展方案》，对辖内优质客户进行大力扶持，并专设了客户部服务企业客户。截至目前，共发放企业贷款 万元，有力地支持了中小企业和地方经济的发展，为我县社会主义新农村建设做出了应有的贡献。

8、强化学习教育，提高人员素质。为了全面提升员工素质，我们根据省联社下发的“‘五讲五树五跨越’学习教育活动实施方案”，在全县信用社系统展开轰轰烈烈的学习活动，并根据我社实际，制定了下半年进行“五讲五树五跨越”的后续活动，即以“学习法律法规，规范经营行为；学习内控制度，规范操作行为；学习职业道德，规范服务行为”为主要内容的“三学三规范”活动，制定严格的考核措施，并计划于20xx年10月进行考试，将考试成绩与效益工资和职务挂钩，确保学教活动取得实效。

9、加强技能培训，构筑防范屏障。为确保年初制定的安全保卫“八无”目标的实现，我县联社在年初层层签订年度“三防一保”目标责任书和联防协议书的基础上，狠抓要害岗位人员资格审查，与县公安部门联合对全县要害人员进行审查，并认真落实省联社3月6日召开的案件专项治理工作会议精神，于3月21日组织联社职工及信用社监事长、主管会计等共计70余人观看学习了案件专项治理会议录像，增强了员工的安全防范意识。同时，为切实提高全县信用社员工消防技能，确保信用社员工人身、财产安全，减少火灾造成的财产损失，我县联社于20xx年1月13日组织召开了“消防安全知识培训会”，聘请县消防支队大队长为主讲，为各社消防负责人讲解了消防知识，并进行了现场演示，增强了操作性。

20xx年第一第二季度的工作都已经结束了，在之前两个季度的工作中，我们信用联社的工作稳中有升，这是一个非常好的信号，说明我们县的经济在金融危机的打击下，开始慢慢的恢复了之前的发展态势。在接下来的工作中，我们信用联社的工作还要继续努力，帮助我们县的经济快速有效的发展，相信我们县的经济发展会在一段时间内恢复到历史最高水平！