

2023年季度工作汇报(优质10篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？接下来小编就给大家介绍一下优秀的范文该怎么写，我们一起来看一看吧。

季度工作汇报篇一

应对过去的一季度，我部将市场运作情景进行分析总结后，上呈公司领导。

一、总体目标完成情景

1、销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。

二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自我的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1、质量问题偏多玻瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现必须沉淀。

2、竞争比较激烈，其他企业价格比较差异在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情景下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，异常是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致构成比较悬殊的价格比较。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3、内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

(三)根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间构成必须竞争的格局。根据新余市场的情景，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

三、对20__年3季度工作的计划

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，应对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好2季度的销售工作计划任务。

(一)总体销售目标60万未来一季，我们销售部销售目标到达万，这是年度最困难的一个季度。

(二)未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处。

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并

在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，能够在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中构成一个良好的口碑。

3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动（例如：在限定期定完成打款并销售万奖面包车一辆等等）

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后

的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部经过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

6、提高销售部人员自身的工作素质提高业务员的服务质量和业务本事，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自我的工作本事和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

四、总结

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的欢乐。今日，新的一季，我们站在一个新的起点，应对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发积极，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让20__年成为名副其实的创利年！

季度工作汇报篇二

进入20__年，____在集团公司的正确领导下，校党政带领全体教职工，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，深入开展保持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。

一、一季度工作特点

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，现在业务已扩展成“安全培训”和“安全检测”两项内容。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”。过去是和学历教育科两个科室各自招生，为规范行为，统一领导，现在由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，为实现在校函授1500人规模提供了有力保证。

2、制度上的“两新”

(1)采取新举措，实行岗位量化考核。为了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、量化考核标准等内容，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《__年工作计划表》，内容包括工作任务、主抓部门及责任人、配合部门及落实单位、落实时间和具体内容等五部分，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情况进行一次调度，由我们党政办公室将调度情况及时汇总，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，精细化管理内容在过去的“6s”的基础上增加了学习、节约、活动三项内容，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，全校统一定制了西服、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》，内容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。

二、一季度重点工作情况

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，使一季度培训人数达到2748人，其中：培训特殊工种341人、全省管理干部130人；在武所屯监狱培训161人；与枣西分局下矿联合举办放炮员班，培训__多人；在济宁运河矿培训80人；培训政工干部36人。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400多台。同4个地方煤矿进行联系，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。学校把保持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94%，入党积极分子满意度为85.7%，职工群众满意度为94.4%，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提供了条件。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。

三、二季度工作打算

二季度，是我们办学的黄金季节，我们将紧紧抓住这有利时机，加大工作力度，全面实施全年“8215”奋斗目标，完成办公楼装修工程和学员宿舍改造工程，成立枣庄msa科技咨询公司。

为此将重点抓好以下几项工作：

一是抓好经济效益。在落实好培训计划的基础上，一方面利用教学质量这一法宝，打开社会培训市场，千方百计地走出去跑生源，灵活我们的办学方式，对外抓生源；另一方面扩大函授招生规模，并把着力点放在岗位技能培训上，充分利用我校教育资源，拓展办学功能，大力开拓各类岗位培训和职业技能培训。

二是搞好软硬件建设。不断改进教学条件、教学手段，加快基础设施建设，提高硬件水

平。不断加强教师队伍建设，加强学员管理，加强教学管理，提高软件水平。

三是实施好以人为本的精细化管理。以员工sc行为规范为基准，以4e标准体系为支撑，以四卡闭环考核、“四工并存”为手段，以“一站、一栏、一板”为载体，达到“四化”要求，使我们的精细化管理与集团公司精神一致，提升学校综合管理水平和员工基本素质。

四是执行好准军事化管理。按照准军事化管理细则严格执行，

严格管理，牢固树立执行与服从意识，增强个人、单位工作的组织性、计划性、准确性、纪律性，保持学校的高度稳定和集中统一，提高教职工队伍整体素质，提高学校管理水平。

五是组织好先进性教育活动。目前活动已经进入第二阶段，我校已经制定出了第二阶段实施意见，下步，我们将按照集团公司统一部署，按照流程和时间要求，组织好第二、三阶段的活动，并创新活动形式，丰富活动内容，力求取得实实在在的效果，让党员、职工群众满意。

我们将正视学校发展中面临的差距与存在的问题，充分认清我们所处的形势与有利条件，励精图治，奋发有为，树立发展是第一要务思想，加快学校的改革步伐，加强学校党的建设，促进学校跨越式发展目标顺利实现。努力营造团结、宽松、和谐的人文环境，进一步振奋精神，与时俱进，抢抓机遇，加速向安全培训和学历教育齐头并举的方向发展，在竞争中保持优势，在发展中办出特色，树立品牌，把学校办得更大、更好、更强。

季度工作汇报篇三

，我坚持以伟大的马克思、列宁主义，毛泽东思想，努力提高理论知识和业务工作水平。遵纪守法，努力工作，认真完成领导交办的各项工作任务，在同志们的关心、支持和帮助下，思想、学习和工作等方面取得了新的进步。现总结如下：

一、严于律己，自觉加强党性锻炼，党性修养和政治思想觉悟进一步提高

一年来，我始终坚持运用马克思列宁主义的立场、观点和方法论，运用辩证唯物主义与历史唯物主义去分析和观察事物，明辨是非，坚持真理，坚持正确的世界观、人生观、价值观，用正确的世界观、人生观、价值观指导自己的学习、工作和生活实践，在思想上积极构筑抵御资产阶级民主和自由化、

拜金主义、自由主义等一切腐朽思想侵蚀的坚固防线。热爱祖国，热爱中国共产党，热爱社会主义，拥护中国共产党的领导，拥护改革开放，坚信社会主义最终必然战胜资本主义，对社会主义充满必胜的信心。认真贯彻执行党的路线、方针、政策，为加快社会主义建设事业认真做好本职工作。工作积极主动，勤奋努力，不畏艰难，尽职尽责，在平凡的工作岗位上做出力所能及的贡献。

二、强化理论和业务学习，不断提高自身综合素质

我重视加强理论和业务知识学习，在工作中，坚持一边工作一边学习，不断提高自身综合素质水平。认真学习党的为进一步加快完善社会主义市场经济体制，全面建设小康社会做出自己的努力。二是认真学习工作业务知识，重点学习公文写作及公文处理和电脑知识。在学习方法上做到在重点中找重点，抓住重点，并结合自己在公文写作及公文处理、电脑知识方面存在哪些不足之处，有针对性地进行学习，不断提高自己的办公业务能力。三是认真学习法律知识，结合自己工作实际特点，利用闲余时间，选择性地开展学习，学习了《中华人民共和国征管法》及其细则、《中华人民共和国企业所得税法》通过学习，进一步增强法制意识和法制观念。

三、努力工作，按时完成工作任务

一年来，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，时刻牢记党全心全意为人民服务的宗旨，在自己平凡而普通的工作岗位上，努力做好本职工作。在具体工作中，我努力做好服务工作，当好参谋助手：一是认真收集各项信息资料，全面、准确地了解和掌握各方面工作的开展情况，分析工作存在的主要问题，总结工作经验，及时向领导汇报，让领导尽量能全面、准确地了解和掌握最近工作的实际情况。二是领导交办的每一项工作，分清轻重缓急，科学安排时间，按时、按质、按量完成任务。服从领导分配，参加了局里的辅导组及电子查账组。在同志们的关心、支持和帮助下，各项服务工作均

取得了圆满完成任务的好成绩，得到领导和同志们的肯定。

回顾一年来的工作，我在思想上、学习上、工作上取得了新的进步，但我也认识到自己的不足之处，理论知识水平还比较低，现代办公技能还不强。今后，我一定认真克服缺点，发扬成绩，自觉把自己置于党组织和群众的监督之下，刻苦学习、勤奋工作，做一名合格的人民公务员，为全面建设小康社会目标作出自己的贡献！

季度工作汇报篇四

20__年我公司各部门都取得了可喜的成就作为公司出纳我在收付、反映、监督、管理四个方面尽到了应尽的职责，特别是在甲流期间仍按时到银行保险等公共场合办理业务，在过去的一年里在不断改善工作方式方法的同时，顺利完成如下工作：

一、甲流期间日常工作

- 1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。
- 2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。
- 3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。
- 4、做好__年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

二、其他工作

- 1、迎接公司评估，原创：准备所需财务相关材料，及时送交

办公室。

2、迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

按照公司部署做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

在本年度出纳工作中：

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。

4、坚持财务手续，严格审核算，对不符手续的发票不付款。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年__月__日

季度工作汇报篇五

一个季度过去后，我们的工作总结就要开始去撰写，下面是小编搜集整理的季度个人工作总结报告，欢迎阅读。

9月份就快结束，回首这个季度的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的第四季度即将临近。可以说，第三季度是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键点。现就本季度重要工作情况总结如下：

(一)在第三季度里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

(二)注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

(一)主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目，去内蒙古庆华集团300万吨干熄焦项目、西部煤化工100万吨干熄焦项目、博宇特钢bprt项目、天净矿热炉项目，都是由于钢铁行业过度扩张，导致行业亏损严重，企业也是在观望投资环境，等待投资机会，所以跟踪的项目工作都没有进展。

(二)乌海周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成15条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

(三)到山西太原见徐宝楼跟踪能华项目，这个项目无资源可利用，也是个过时的项目。邯郸汇雄节能公司的凌炯明，手有很多关系，但是我给邯郸地区的很多钢厂打电话，我也没联系到有价值的项目信息，我们能做的很少。

(四)这个季度还拜访天福水泥陈超，请沈军等人吃饭。第二次等待陈超接见时电话联系乔世晓，陈知道后较为不快，借口不见，结果未能见到陈。从该公司其他人员口中未听到有其他竞争对手近期来过。电话联系乔总说：他以为合同早和我们签订了，由于水泥行业不景气，倾向垫资方案，让我找陈总他来联系，我说：还是我直接找陈总吧，避免陈超警惕我们找乔总而不接见我们，但是担心的事情还是不可避免。

(五)通过长林公司介绍，认识高义钢铁煤化公司的张总(老板的弟弟)及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

在这个季度的工作中，完成了一些工作，取得了一些收获，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

(一)只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二)只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三)只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

(四)只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

(一)开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

(二)经过这样紧张有序的一个季度，我感觉自己工作技能上

了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一新季度，又从无限轻松中走出这一季度，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

(三)在这个季度的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。

(四)在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

(五)回顾这一季度自己的工作情况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

五、要定期召开工作会议，兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策！

总的来看，存在很多不足的地方，还存在一些亟待解决的问题，主要表现在以下几个方面：1、对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。2、需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越应该斗劲十足，坚持不懈的对待，不应该有丝毫懈怠的情绪，也不应该轻易放弃。这个在以后需要时刻提醒自己的。3、工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通能力和细致程度还需要加强，在新的季度里面争取有更大的改变和进步。4、发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤

其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。5、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

(一)我认为自己欠缺强力说服打动客户的技巧；

(二)注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。

(四)端正好自己心态，其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必竭尽全力；

(五)总之，通过对自己这一季度的工作总结，发现有很多的不足之处，同时也为自己积累下了销售工作的经验；在未来的工作中，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力学习业务知识和提高销售意识，扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

针对工作中存在的不足，为了做好下一季度的工作，突出做好以下几个方面：

(一)积极搞好内部的协调工作，进一步理顺关系；

(二)加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(三)利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目；

(四)加强利用中介的资源和关系开展好客户的开发；

(五)加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与内部人员进行沟通，提高销售工作的意识，同时在销售工作方面要严格要求自己，为公司创造更大价值。在下一个季度的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□xxx的明天更美好！

在过去的三个月里，在学校领导的领导下，在各位教师的大力帮助下，我始终坚持以“三个代表”为指导思想，不断加强学习，钻研教育理论和教学方法，提高教学水平，努力提高自身的思想素质和业务素质，敬业爱岗，勤奋扎实，现将2019第一季度的工作情况总结如下：

在过去的这三个月里，本人始终坚持学习党的教育方针和政策，坚持以“三个代表”思想武装自己的头脑，能认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，认真学习党的路线、方针、政策。在政治上、思想上、行动上与党中央保持高度一致。坚决拥护党的重大决策，反对民族分裂，在大是大非面前立场坚定、旗帜鲜明。从思想上，不断学习、不断进步、不断创新。

在思想上严于律己，认真学习《科学发展观重要论述摘要》以及《毛泽东邓小平江*民论科学发展观》，积极的参加学校的集体学习，并在课余时间进行自学，认真书写学习的心得体会，做好学习记录。积极参加学校组织的各项政治学习，认真贯彻落实上级主管部门的有关文件精神，服从领导安排，维护学校领导的权威，遵守学校的各项规章制度，严守工作纪律，始终以一个优秀教师的标准来严格要求自己，树立良好的师德形象。

在这三个月的教学中，我担任了14计算机2、3班的□officexp□课程，共完成了80课时。我严格按照计划要求来完成教学任务，为了在讲课时做到简单易懂，课余除了编辑好教案之外，

还编辑了教学课件，尽量做到每位学生都能听懂；在上课之余，耐心的辅导每一位学生，对学生严格要求，制定出每一辅导任务的任务，并做出完成记录。但是鉴于该班学生素质参差不齐，学习态度不端正，再者可能本人在学生管理能力方面也还有所欠缺，造成学生学习成绩不佳。

在这季度里，做到认真备课、上课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作；严格要求学生、尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高。从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教学教育任务。除此之外还能积极配合教务科安排的监考工作。

1、担任班主任方面：在担任班主任工作期间，努力配合管理科和教务科领导做好学生的思想工作，平常密切关心学生的学习和生活。多次参加学校组织的打扫卫生活动，在这过程中监督学生劳动，力争达到学校的标准。参加班主任的值班，与管理人员一起参加晚上值班。虽在对学生的管理方面还有很大的不足，但也尽了自己最大的努力把班级管理好。

2、管理机房工作方面：本人担任了管理2号计算机实训室的工作，在管理机房的过程中，主要负责配合计算机老师的上机课，尽量做到提前打开机房，让学生在上课前全部进到机房；督促机房的卫生情况，每天检查机房的设备工作情况，发现问题及时解决以免影响教师上课。

虽然我基本上完成了自己的教学工作，但我身上还存在许多不足的地方：

1、个人的教学业务水平还不够高，教学研究还欠深入，尤其在新课程的实践中思考得还不够多，不能及时将一些教学想法和问题记录下来，进行反思。

2、在管理、教育学生方面还有待提高，包括如何形成一个规范的管理模式，用什么方式来作学生的思想工作，学生出现

问题时不能站在学生的角度去开导学生。

以上这些，都需要我今后好好地去努力，好好借鉴别人的经验，向他人学习，使我各方面的能力都能有所提高。在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天贡献自己的力量。

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助下，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情况总结如下：

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，积极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特别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，积极向营业部请教业务技能诀窍，以便在面对客户时能够很好的显示出我们的业务水平。

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直不显著，深知我的业绩一直影响着整个部门的发展，自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以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。积极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，责任心，增强自己的信心，努力提高工作效率和工作质量。

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，主要表现在：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直没有找到合适的介入机会。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，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，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，不断改进，力争做好银行工作。

季度工作汇报篇六

，我在思想上严格要求自己，坚持学习精神，自觉加强政策理论的学习，努力提高政治理论水平，充实了理论知识、开阔了工作思路，对前途充满了信心；在学习上不断充实自己，自觉加强基础理论和业务知识的学习，努力提高业务水平和操作能力，掌握了较为全面的理论知识和专业知识，在工作之余，由于感到自己身上的担子很重，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导和同事学习。经过不断学习、不断积累和锻炼，培养了我对工作认真负责、勤勤恳恳、任劳任怨的工作态度，一年来，通过自己的努力，我的业务水平和工作能力有了进一步的提高。

二、立足本职，无私奉献，尽职尽责

二是强化协调，认真负责。在工作中，按照上级领导的要求，我按照热忱、周到、细致的工作原则，规范文件收发，及时进行处理。严格履行职责，认真做好全年文件收发、签收、登记、传阅等管理工作，确保文件及时接收，畅通传阅。我坚持按照程序及规范完成公文处理工作，保质保量做好会议记录，起草了总结计划、情况汇报等相关材料，在起草公文时日常注意积累，认真学习公文写作规范，突出规范性，保证公文的严肃性。我不断提高公文写作水平，力求行文规范、用词精准，公文运转准确、及时、有序，公文写作水平有了一定提高，用心完成领导交给的工作任务。

三、面对不足，认真改进，持续提高

经过一年的工作学习，我发现了自己离一个职业化的人才还有差距，主要体现在工作技能、工作习惯和工作思维的不成熟，也是我以后要在工作中不断磨练和提高自己的地方。仔细总结一下，自己在这一年的工作中主要有以下方面做得不够好：

在以后的工作中，我一定时时刻刻注意修正自己不足的地方，一定会养成良好的工作习惯，成长为一名优秀的职员。

四、2022年工作计划

明年工作压力仍然会比较大，要吃苦耐劳，勤勤恳恳，踏踏实实地做好每一项工作，处理好每一个细节，努力提高自己的专业技能和执行力，尽快的成长和进步。

季度工作汇报篇七

时光在悄悄的流逝，伴随着夏天的阵阵蝉鸣，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！

第三季度的工作，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。

7月份刚接手人事工作时，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。所以我曾与江门、新会的职业学校联系，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，最终我发现通过新会人力资源保障中心的现场招聘加油员、收银员效果还不，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，甚至还去司前镇、大泽镇现场招聘，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。

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liuxue86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。

行政工作是项服务性工作，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。

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，用最小的成本达到最高的效益。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。

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。

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。

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。

- 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。

第三季度，在矿领导的关心和支持下，遵循劳动人事与社会保障法律和法规，不断完善本部各项管理制度建设，认真贯彻落实各级会议精神，全面完成了各项工作任务。

回顾第三季度，主要做了以下工作：

一、做好了薪金分配管理工作，认真审核各单位及科室工资和津贴的发放情况。

二、准确、及时地完成全矿劳动工资统计数据及报表的编制上报工作，同时做好了台帐管理工作。

三、进一步完善了调入职工人事档案的建档整理和保管工作。

四、完成同财务部在养老金、医疗保险金、失业保险金及住房公积金方面的移交工作，逐步建立健全“四金”管理台帐，并归档管理。

五、完成了集团公司下达的职工住房公积金扣缴基数及扣缴比例的调整后的上帐及补缴工作。

六、与高庄矿工资科、财务科协调解决了高庄矿调入我矿职工的“四金”问题。

七、完善了首山一矿计件工资管理体系，并协同相关部门对本站施工单位进行了联合验收。

八、完成了住房公积金结息前的对帐工作及对帐后的结息工作。

九、完成了中技工及技师报名工作。

十、完成领导交办的临时任务。

四季度工作安排：

- 一、进一步规范和完善“四金”建档及台帐管理工作。
- 二、做好四季度薪金分配工作。
- 三、做好内部劳动组织调整工作。
- 四、完善各类管理制度。
- 五、与大庄矿工资科、财务科协调解决大庄矿调入职工的“四金”问题。
- 六、完成领导交办的临时任务。

季度工作汇报篇八

20__年结束了，回首这一年，我们车间的收获有太多太多。伴随着公司的成长与发展，我们也在不停的进步；特别是在公司领导的指导和帮助下，我们对设备维护与管理的水平也上了一个台阶。有领导的关怀和支持，我们车间攻坚克难，全年工作顺利，下面就本车间全年的工作，做如下总结：

1. 设备管理方面

1.1. 我们的人员每天对设备的维修作业进行记录，每周收集各班组设备巡查记录，及时全面掌握设备运行状态，做好备品备件工作，同时制定或安排相应的技改、维修和保养计划。如：炉内翻渣堵料管现象，在各领导的指导下，我们对料管进一步技术改造，成功解决了这一老大难问题，避免每个月都停炉打料管，造成不必要的停电，为生产节约了宝贵的时间。就炉盖长期电压高，易漏电打弧，影响了正常生产，也损坏了设备，我们根据电炉工况，在料管、导电铜管、烟道、电极导向装置、压放系统等做了有效的绝缘，现在电炉打弧现象明显减少。

2.2. 及时正确处理设备突发事件（重大设备故障），部门协调，人员调度，组织抢修，同时分析原因，总结经验，目标是减少甚至消除因设备原因引起的电炉分闸现象。

2. 设备维修方面

2.1. 对设备出现故障能够快速的作出反应，认真分析故障，迅速排除故障，从没出现拖修的现象；对设备出现重大故障隐患与车间协商，安排停机时间组织大修；配合生产部门提出的各项以往累积的老毛病，老大难问题，一一落实整改到位，以满足工艺、生产、安全要求，提高设备的使用效益和安全性能。

2.2. 对一些维修设备无图纸的急缺零件，测量绘图或者提供样品，

配合外协单位按质按时完成。

2.3. 20__年我们维修的项目有很多，小项目无数，大项目：如：1#、2#炉的几次炉盖坍塌，我们的人员在炉盖高温下抢修制作模板，经轮番上阵，每次都提早完工，为炉盖浇筑争取时间，使电炉正常送电生产。2#炉南面出铁口漏铁事故，造成两辆钢包车烧坏，被卡在轨道上，经全体机修人员无日无夜的奋战下，拉出了钢包车，修复了轨道，等一系列工作。

3. 各班组风采

今年三月，机修车间“合二为一”，有效的利用了人力资源，在厂长和主管厂长的直接领导下，有针对性的对全场设备做了测评，成立了七个精英班组。

3.1 上配料维修班：他们在默默的耕耘者我们的上配料系统，在这一年里，根据设备运转情况改进不合理之处，使我们的上配料系统顺畅的运转，；面临长期破损维护的加湿机，在

领导的指导下，最终把要投入10万多的设备，改成了只投入2万多，而且生产效率比旧设备翻了一翻，人员的操作减少了一倍，实现了大跃进。

3.2 大窑维修班：他们精心的呵护着我们世纪青山的八条青龙，也就说我们说的4条回转窑和4条干燥窑，全年无大故障，运转顺利，为电炉源源不断的提供炉料，无一差错。

3.3电炉维修班：他们每次在电炉大小检修都冲锋在前，无惧高温酷暑，炉盖绝缘更换、新料管安装、下料阀维修等工作他们是大功臣；平时配合炉前工作，电炉的正常生产，他们功不可没。

3.4液压气动班：他们每天在“奔波”，维护着我们的液压气动设备，电极升降缸的绝缘油管改接、抱闸维修、走油路，接气管。矿热炉、回转干燥窑、配料，全场都是他们的身影。

3.5焊工班：他们是一个焊接手法高超的团队，在1#、2#炉料管自身设备密封设计不足的情况下，又在高温、高空、高粉尘的条件下，完成了密封焊接任务及1#炉大面积的炉盖吊挂件的组对焊接；他们争分夺秒，每次都提前完成领导交予的大量焊接任务。

3.6综合班：他们兢兢业业，维护着立磨和布袋除尘，使煤粉能

正常供应；在没有经验的情况下，很成功的地按照领导的'思路完美的跟换了磨机磨套。

3.7电极壳班：他们默默的守候在28.5米，完成加糊工作，无论电极消耗如何，他们总能准确有序的完成工作。

4. 学习提升

我们车间以“人”为本，以增强员工个人综合素质、及职业技能为本。这一年里，在领导们的精心安排下，给了我们车间员工很多的学习机会。如：安全技术培训，关于润滑的讲座，焊工、钳工培训，金牌班组长培训，电极自动升降的宣讲等。这让我们对我们的生产工艺有了进一步的了解，为以后的维修能得心应手。

5. 安全工作

回顾20__年，我们厂相对其他同类型厂，发生的安全事故是较少的，我们秉承公司6s管理制度，积极开展工作，把安全放在第一位，在几个月的酷热条件下，我们及时预防中暑，也因此没有高温引起的事故。我们将钳工、焊工操作规程张贴在每个班组的休息室内，方便班组学习，预防事故。在安全生产上我们车间虽然取得了一些成绩，但我们会戒骄戒躁，继续把安全生产放在首位，真正做到“安全生产，预防为主，综合治理”。

总结全年，我们机修车间上下同心同德，在各方面都取得了一定的成绩，也得到了上级领导的充分肯定。我们会继续加倍努力，保障设备正常有序的运行，顺利生产。寒冷的冬季不会扑灭我们工作的热情，我们会继续发扬优点，弥补不足，不断总结，不断进步。把我们的车间建设成一只极具战斗力的队伍，为世纪青山的不断发展做贡献。

机修车间

20__年12月20日

季度工作汇报篇九

1、公司于x月份召开了全体员工会议，对20__工作进行了全面总结，并就20__年工作进行了安排部署，要求生产、采购

部门下降能耗x%的目标，针对目标责任，生产部将任务进行细化落实，分解到班组和个人，至少让大家明白节能降耗从我做起才是源头的开始。

2□x—x月份共生产产品：__×箱(__系列产品：__×箱其中__×赠品□x箱，__×系列产品□x箱)共折合x吨，与20__年同期生产吨数相比上升了x个百分点，在过去的一季度生产周期内要生产这么多吨数是史无前例的。产品合格率99.8%与去年基本持平。

3□x月份向全区赠送的__×赠品采用多年积压在仓库的积压产品和退回产品进行回收，采用低成本的加工方式顺利进行为公司减少了不少费用，为紧缺的库容释放了一定的空间。

4、在抓好产品生产质量的同时，通过20__年的总结分析，及时对xml瓶装生产线设备进行套标技术改造和优化，按照今年生产x万瓶计算，每张标签至少减少x元每瓶计算，直接为公司节约资金x万余元。

二、主要采取的措施

1、制度

根据公司目标制定了车间班组节能考评制度和奖励制度，内容包括安全生产□6s工作、劳动纪律、操作技能提升学习、和技术革新等几大方面，充分抓住团队的凝聚力以达到生产所用的材料都要以节约为目的作前提。

2、做好安全工作，保障稳定生产

对进入车间的新员工严格按照“三级”安全教育培训合格后，以“师带徒”方式上岗作业，既保证了安全，又加快了新员工学习技术的过程同时车间每周一次安全检查，及不定期检

查和班组一日三查等相结合为车间全年无人身重大伤害事故打下了基础，不出人身伤害事故也能为公司减轻经济负担。

3、做好成本管理

a.建立责任成本台帐，包括原辅材料的领用以及成品入库的准确性等并把考核重点放在控制原辅材料的利用率上。

b.逐步提高操作水平的培训，重点对车间“两机一员”进行了培训学习，利用考核原则，以多能手的奖励方式来激发员工对节能的热情程度。

4、挖潜增效，积极进行设备改造。

a.进行了x毫升生产线的传送链板反转调整重装及传送链板错位连接技改方案，改装后达到减少输送带运转过程的卡瓶、倒瓶次数提高生产效率。

b.进行了x毫升生产线回收药液灌装管道的独立安装减少日常运送药液流失和浪费。

b.产品外包脏污清洗擦拭问题长期困扰着我们部门，利用和生公司现有的离心机对产品外包脏污进行清洗，解决了需要大量人工擦拭问题也解决了我部门多年困扰的大难题，从而减少了人工成本。

三、工作中存在的不足

1、车间管理综合治理工作开展不够扎实，发现问题整改拖拉。

2、现场管理力度不足，物品定位放置有时零乱，没达到整洁要求。

3、生产任务分解到班组不够明确，时常还利用口头方式与文

字传达不一致的现象。

4、动力设备技术人员数量和水平有限，技术含量稍大的设备故障有时出现无能为力维修现象。

四、第x季度主要工作计划

1、全力奋战x至x月的生产高峰，开创季度新佳绩，积极排查安全隐患，对发现的问题及时认真整改，做好车间重点设备的日常维护、保养工作，确保安全生产。

2、重点抓好现场管理工作，整治车间边角乱摆乱放，达到整洁要求。

3、做好生产计划，分解任务多以文字传达为主，确保任务的出错率。

4、强化成本意识，控制辅材消耗，做好节能降耗、技术创新工作、特别是新投入的套标机要充分发挥它的作用性。

5、继续抓好车间的设备安全稳定运行工作，以保证设备的利用率，

继续保持车间良好的安全局面。

第x季度生产工作大、任务重，在这种情况下，要做到人人有任务、有担子、有压力。在日常管理上，抓好思想教育、制度落实、效能提升，坚决杜绝无所事事、得过且过、浪费时间的现象，努力把生产部建设成为一个作风好、服务好、绩效好、形象好的“四好”车间，用我们的努力向公司证实我们能力不是很高但可以做好事情。

季度工作汇报篇十

一、1月23日全市卫生计生工作会议精神传达落实情况如下

规发放钱物、公车私驾、相互请吃请喝及送礼现象。医院各
科室值班均严格按照国家规定上班，无脱岗现象。4、精细谋
划2017年工作，我院通过召开职代会、中层干部会及班子成
员会讨论确定2017年医院工作的重点。

二、2017年单位工作计划

今年我院工作的总体要求是：以邓小平理论和“三个代表”
重要思想为指导，认真学习贯彻党的十八届二中全会精神，
全面落实科学发展观，认真贯彻党的方针政策和全国卫生工
作会议精神；继续加快医药卫生体制改革，突出抓好医改各
项任务；继续加强公共卫生服务体系和医疗服务体系建设，
提高突发公共卫生事件应急处置能力和重大活动卫生保障能
力，继续抓好人感染h7n9禽流感等重大疾病防控工作；切实
加强医疗质量管理和医疗卫生服务监督，为当地群众做好医
疗和保健工作；同时力争医院业务稳中有升，增加自身造血
功能；全面落实扶持中医药发展的政策措施，切实加强人才
队伍建设，积极推进卫生事业科学发展。

1、进一步完善，健全服务体系

根据市局会议精神，完善管理机制，坚持院长负责制，始终
坚持医院党支部为领导核心，院务管理委员会为保证，工会
监督，形成党、政、工、青、妇齐抓共管，民主管理的体制，
全院干职工形成活力的管理机制。各块党支部、院委、工会
将实行责任管理。

2、抓住生命线，下大力气和决心加强医疗质量和医疗安全管理

医疗质量和医疗安全是医疗服务工作的核心，是医院发展的生命线，不断强化服务意识，创新服务模式，改善服务质量。要健全落实各项管理制度，各科室特别是临床科室，要迅速建立健全并认真落实首诊负责、首问负责，三级查房、会诊、交接班、危重疑难病例讨论，病情告知、医疗活动同意签字等医疗制度。把医疗质量、医疗安全在全院每个职工的思想做到时时讲、天天讲，要警钟长鸣。

3、医院经济力争稳中有升，职工工资福利得到保障 2017年力争完成业务收入2200万元，药品收入比重要求控制在30%以下。严格按照国家和市局的相关绩效工资文件落实干职工的各项工资和福利待遇，全力以扑解决干职工的后顾之忧，使全院干职工能一心扑在工作上，进一步更好的落实国家的各项医改政策。

4、加强领导班子建设，充分调动干职工的积极性，形成整体工作活力

全院真正成为一个和谐的大家庭。

5、精打细算、艰苦创业谋发展，厉行节约、紧缩开支求生存

财务科要按照支部、院委研究决定的任务指标，搞好预决算，搞好院科二级核算。每个月的账目要日清月结，报表与分析材料要及时报告领导，要管好资金，用好资金，把握审核关，严格院长一支笔审批。下狠心压缩各项开支，特别是在招待费、差旅费方面要完善制度，节约开支。只有这样，才能增加医院积累，改善职工的福利待遇。

6、齐头并进，认真落实公共卫生服务工作

2017年基本公共卫生服务项目主要包括建立居民健康档案，健康教育、预防接种、传染病防治、儿童保健、孕产妇保健、老年人保健、慢性病和重性精神疾病的管理等十一大类。

《第一季度工作总结报告》全文内容当前网页未完全显示，
剩余内容请访问下一页查看。