

2023年部队季度报告个人总结(精选8篇)

报告在传达信息、分析问题和提出建议方面发挥着重要作用。通过报告，人们可以获取最新的信息，深入分析问题，并采取相应的行动。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢！

部队季度报告个人总结篇一

一季度，办公室充分发挥参谋助手、信息反馈、督查督办、协调综合职能，主要做好几项工作：

1、抓好各类总结、计划及各类文稿的写作。办公室根据各股室、犁市分局上报的总结，撰写《20__年__国税工作总结》；并根据市局和区局工作部署，制定《20__年__国税工作要点》，完成全局工作总结、区局工作计划以及各种汇报材料等10余篇。

2、抓好信息调研重点。组织专、兼职信息员召开办公室工作会议，强调信息调研工作的重要性，紧扣工作热点，在信息调研的深度挖掘上下工夫，抓住工作难点，在信息调研的综合加工上出成效。一季度共收到各部门报送信息33条，上报市局15条，被市局《__国税动态》采用5条。

3、提高办文办会的能力，为领导当好参谋，承办、协办好20__年国税工作会议、党风廉政建设会议、办公室工作会议等各类会议，积极提倡开短会、讲短话、少发文。同时认真把好公文的政策关、协调关、程序关、文字关，确保文件的质效，办理各股室发文约20件。

4、增强财务管理的能力。强化预算编制和执行管理，狠抓预算执行，做好20__年财务决算和基建工程决算，做好20__年财务预算编制，确保资金按预算确定的具体项目、进度落实。

同时做好旧区局固定资产的清理和移交，加强固定资产管理。

5、提高后勤保障的能力。继续开展节能减排活动，定期组织安全、卫生检查，确保环境优美整洁。严格公务用车管理，做到科学调度、定点停放、专业维修、公车公用、保障有力。

6、做好税收宣传月的筹划部署工作。根据市局工作部署，办公室在三月中旬开始筹划第19个税收宣传月活动的相关工作，以“税收促进发展，发展为了民生”为核心内容，集思广益，为创新税宣活动出点子；同时通过向纳税人征询他们最需要了解的税法知识、喜欢的宣传方式和活动，制定税宣月活动具体实施方案，有的放矢地筹备税宣活动。

7、抓好青年文明号活动的创建工作。做好20__-20__年度青年文明号的创建总结工作，收集相关图片、影像资料，编辑成册，接受市局和市团委的相关检查。

下一阶段，办公室将积极主动开展服务，扎扎实实抓好各项工作，特别是要在几项工作上抓落实：

一是深入开展第十九个税法宣传月活动。继续加大税法宣传力度，围绕“税收”发展”民生”宣传主题，充分发挥税收宣传月集中宣传的优势，通过开展“税法宣传进园区”、“税收宣传网络行”，“税宣dv摄影赛”、“创建纳税服务厅”等活动，努力营造依法治税的良好社会环境，树立__国税的良好社会形象。

二是做好各类信息调研收集上报工作，提高全体干部职工撰写调研的积极性，提高信息调研质量。

三是继续抓好政务公开工作。结合税收宣传月，全面规范公开事项，完善办税服务厅、税法公告栏、地方政府信息网等信息公开平台，着力解决信息量少、实用性不强的问题，把推行政务公开与定岗定责、目标管理相结合，强化公开责任。

上半年，分局办公室工作虽然取得了一定的成绩，但与分局领导和上级要求还存在一定的差距：一是办公室参与决策和策划的职能作用发挥不够，工作的重点倾向于上传下达，后勤服务，思想政治工作开展不起来。二是督办催办工作力度欠缺。上级科室布置的工作和分局领导分配的任务，有的时候个别地方督办不到位，给工作的正常运转带来一定的影响。三是文秘工作力量薄弱，税收宣传工作力度不大，工作中有些被动。四是工作中按部就班的较多，工作方式方法创新不够。在今后的工作中，我们将努力克服不足，发扬成绩，充分发挥办公室职能作用，不断加大工作力度，开拓创新，锐意进取，力争取得更多的成绩，作出更大的贡献。

下半年，分局办公室要紧紧围绕全局中心工作，充分发挥自身职能作用，积极参与政务，切实管好事务，不断搞好服务，为促进分局国税事业健康发展作出积极贡献。具体来讲，主要做好以下几个方面的工作：

一、积极开展政务调研。要紧紧围绕税收中心工作和省、市局重点工作部署的落实开展政务调研，形成有情况、有分析、有建议的调研文章，起到服务决策、推动工作的作用，增强了工作的预见性、创造性。

二、认真做好信息编报。要围绕工作中的难点问题、基层干部、社会公众和纳税人关心的热点、焦点问题，加强动态性和问题性信息报送，有针对性地加强综合性信息的报送，不断增强信息的密度和精度，力争在数量和质量有所突破。

三、加强干部队伍建设。进一步加大教育培训力度，努力提高干部队伍整体素质；认真落实党风廉政建设责任制，严格执行责任追究制度；深化党风廉政教育，强化“两权”监督制约，促进政风行风建设。

四、加强机关管理。进一步健全和完善各项制度，推进内部行政管理精细化，加强固定资产管理，落实财务公开和政务

公开制度，加大车辆、水电等后勤管理力度，积极开展社会综合治理工作，确保机关安全有序、运转协调。

(四)提升政务管理水平。进一步健全和完善各项制度，推进内部行政管理精细化，加强固定资产管理，落实财务公开和政务公开制度，加大车辆、水电等后勤管理力度，积极开展社会综合治理工作，确保机关安全有序、运转协调。做好后勤保障。认真抓好会务筹办、日常接待和综合治理等后勤保障工作，严格落实规章制度，加强日常检查，随时注意各个环节可能出现的问题，力争使问题解决在萌芽状态，为大家工作、学习和生活创造一个安全和谐的环境。

部队季度报告个人总结篇二

趁着暑假去进行社会实践，是我计划已久的事。我想通过实践来锻炼自己，增加我的社会阅历，学会很好地与他人进行沟通、合作和交流，以此来丰富和发展我自己。这次的实践让我受益匪浅。一方面，我们应当珍惜我们所拥有的机会。另一方面，我明白了，要做好每一件事都不是容易的，需要我们的汗水和不断的付出。这是我人生中的一笔财富。

东台市国贸大厦通讯专柜，位于国贸大厦四楼。东台市国贸大厦有限公司创立于1997年。公司秉承“一次为客，永远为友”、“货真价实，诚信经营”的经营理念，忠实奉行“创造商品优势，提供到位服务，走进顾客心中”的经营宗旨，积极开展服务满意工程，形成了独特的企业文化和经营理念，取得了良好的经济效益和社会效益。连续多年获得“东台市文明标兵单位”、“盐城市文明单位”、“江苏省放心消费示范单位”、“江苏省价格诚信单位”，是苏北唯一的县级“全国百城万店无假货示范店”。我在营销部门，作为一名步步高音乐手机的导购，需要你有良好的语言表达能力，将顾客引导至步步高音乐手机柜台，使顾客买到称心的产品。我给自己的目标就是按时上班，认真工作，学到更多的知识。

二、社会实践内容

1、社会实践概况

我的工作是从7月20号到8月20号，在国贸大厦通讯专柜，充当整整一个月的手机导购。

2、实践详情

(1) 社会实践流程

每天上午9点至12点，下午2点至5点半，在国贸大厦通讯专柜的步步高音乐手机柜台前为它做导购。商场里人来人往，并不是所有人都是前来买手机的。其实我的工作比较简单。首先是要进行判断，对有意向购买的人进行介绍，相关的功能以及最新推出的产品，引导顾客来挑选自己喜欢的手机。作为导购，而并非直接的营销人员，我想，最重要的就是吸引顾客。因此，我们需要点子，不过这点很难做好，要学会创新。

(2) 专业知识与技能

不管从事的什么行业，首先，专业知识是必不可少的。对于步步高音乐手机的功能(其他手机都具备的以及具有特性的功能)，价格(适中)等方面。步步高音乐手机比较畅销的便是青花瓷那款，当然不同的人群有适合的不同款。青花瓷偏向于已经从事工作的女性使用，也有不少的大学生也使用。而公司新推出的泡泡款，即步步高i508则更适合于学生使用，在这个暑假也颇受学生们的。其次，比较受关注的则是步步高k203它的价格比青花瓷款略低，但是手机图案是江南水乡的美丽景色，可以使用于任何年龄层的顾客。在工作的过程中，站立姿势一定要端正，面对顾客的提问应当悉心一一给予回答，对待不同年龄的顾客应当自己判断出他们适合的以及可能中意的款式。还有很重要的一点，便是团队协作，

只有当大家齐心协力的时候，力量才会增加，才会取得更好的业绩，俗话说团结就是力量。

部队季度报告个人总结篇三

销售工作总结是每个销售员要写的。今天本站小编给大家为您整理了销售个人季度总结报告，希望对大家有所帮助。

从事房产销售工作已经有一个季度了，在这段时间的工作中，我又对销售有了新的认识，在此我总结几点与大家分享：

(一)不做作，以诚相待。客户是能够分辨出真心或是假意。你真诚的对待客户，他们信任你了，你就成功了一半。反之，如果你引起了客户的反感，那么这一个单就泡汤了。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。这样客户反而会得到客户的理解，取得他们的信任。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价对比其他楼盘，把我们的优势突出出来，这些都是销售的必要手段。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己需要改进的地方：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。让他们对房子有产生误会的可能，所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作一个季度了，在这一个季度的工作中，本人的销售套数为21套，总销额为x千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx市各个地区房产有一定的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

x年7月9日至11日，展辰涂料集团x年上半年销售工作总结会议在北京顺利召开。此次会议由销售中心主持，来自全国六家分公司的业务一部、业务二部、技术服务部以及集团家具漆销售中心的相关负责人共同参会，会议还荣幸地邀请到了刘顺总裁、孙金平副总裁、肖劲总经理、王宝副总经理、张君副总经理以及北京公司部分同仁参会。

会议第一天，刘顺总裁作了精彩的开幕致辞，继而各分公司业务二部的负责人分别对各自x年上半年的销售工作做了总结，并在总结后进行了务实的交流和讨论。会议后两日分别是各

分公司业务一部和技术服务部门的总结和交流，均得到了卓有实效的成就。

此次销售年中会议，在每个人的汇报中，纷纷呈现出展辰文化中谦虚、好学、求真、务实的态度和精神，用准确的数据和系统性的分析，真实地将成绩表达，也将各自的问题毫不掩饰地拿出来交流，共同探寻解决之道，传递出一股极有力的正能量，为下半年销售工作的开展奠定了良好的基础。

汇报总结结束，集团对表现优异的业务和技服部门进行了表彰和嘉奖，北京业务一部、成都业务一部、青岛业务一部、成都业务二部、上海业务二部、深圳业务二部、北京技术服务部、成都技术服务部、深圳技术服务部分别获得精英团队奖。

会议最后，孙总对会议进行了精炼而又务实的总结，一番感激之词让现场每一个展辰人温暖而感动，一语“为了目标，前行！”更将展辰销售人的风采潇洒展现！

通过此次会议，大家更加清晰了下半年的工作方向、目标和重点，同时对于提高各公司的销售管理工作提供了一个交流沟通的平台。相信通过此次会议，展辰销售系统必将在下半年取得更优异的成绩！

进入安信证券已有两个多月了，这段时间自身在各个方面都有所提高，主要体现在：

1、对证券行业有了初步了解

进入公司以来，从熟悉这个行业到通过资格考试，对证券这个行业有了初步的了解，而驻点银行，通过渠道营销，对证券业务又有了较深的理解，工作中能解决各种基本问题。

2、业务开拓能力的提高

在业务营销过程中，与客户的交谈和遇到的不同问题，提高了自己的沟通能力和应变能力；而对客户不定期的回访，为其提供全方位、多角度的服务，使安信服务真正的深入人心。

3、工作的责任心和事业心加强了

对自己经手的每一笔业务，都认真对待，尽量避免给客户和公司带来不必要的麻烦，办事效率力求最快、最好。

在业务营销中，同样也发现了一些问题和自己的不足：

1、证券知识还须加深了解，需不断学习。

2、在与客户关系维护中，沟通方式还要逐步加强。

3、专业分析及营销能力还须进一步增强。

进入营销这个行业，业绩是衡量一个人的价值所在，前两个月的业绩表现不佳，我重新整理了思路，在余下仅有的两个月里，我要这样做：

1、发传单

进入安信证券我经常发传单，虽然发了很多，效果不是很好，但觉得还是可行，大量的传单会提高公司的知名度，下一步还想适量发些，坚持终会有效果的。

2、有效利用银行资源

在银行驻点已有近两个月了，业绩十分不理想。招商银行很好的服务有口皆碑，许多客户慕名而来，如能利用好这一资源紧紧抓住几个潜在客户效果是很好的，但招商银行和招商证券很好的合作关系和相互间有回扣的合作方式使我一直在寻找突破点，虽然很有压力，但目前与他们处好关系也是唯一的办法。驻点客户经理的素质直接影响着公司的形象，所

以我一直在努力的去做。

3、充分利用关系网络

拉动朋友或朋友介绍也是一种很有效的办法。通过朋友介绍朋友，让想炒股的客户选择我们安信来开户，另外，对于已在其它券商开通三方存管业务的客户，向客户介绍我公司的服务理念及竞争优势，努力将客户争取过来。

现在市场波动很大，观望的人占多数，同行间竞争也万分激烈，为此，我必须不断的不断学习，丰富自己的专业知识，为客户提供全方位的服务，要想尽一切办法，尽自己最大努力来做。

部队季度报告个人总结篇四

1、跨部门协调与沟通项目

从9月10日项目启动大会到11月9日跨部门协调与沟通项目正式结束，整个项目历经2个多月的时间，项目活动主要包括“有效沟通培训”；“公共事务服务咨询日”；“部门例会互动”；“部长轮岗”；“标杆部门评优”；“部门协工作机制”。

整个项目活动前期因客观原因相对滞后，后期严格按照计划时间开展，并在计划结束时间前完成整个项目，进度控制良好！各项活动前期准备充分、宣传到位，后期总结完善；立足公司现状和实际，没有搞形式主义；整个活动在公司构成了必须的影响力，得到员工和公司领导的认可；活动结束后新闻报道和反馈及时；能够根据三级公司实际同步开展部分活动；每一阶段都有独特创新和亮点，实施细致，落地效果好。

(1)有效沟通培训吸引了240多位员工用心参与，张总监用丰富的人生阅历和智慧的语言让员工享受了一顿丰富的沟通盛

宴，员工透过培训对于沟通技巧和技能等方面的知识有了深刻的认识，现场互动热烈，培训满意度高达95%，整个活动效果十分好！

(2) 公共事务服务咨询日活动现场异常火爆，员工对于公共服务部门的需求得到了很好的满足，整个活动策划和组织很成功，后期结果的反馈很及时，员工的对于服务部门的认识有了进一步加深，员工在工作和生活中的疑问得到了很好的解决，加强了服务部门与公司员工之间的交流与沟通。

(3) 部门例会互动活动前期调研深入、各部门对活动认知度很高和参与度很高，共14个部门组织了例会互动活动；例会活动中插入了跨部门七项行为规范光盘的学习，使沟通规范在广东公司深入人心；例会效果调查表的设计与调查，使活动效果能够得到很好的量化，成为整个集团的亮点；整个活动结束后，例会成果展做成了海报，在整个公司巡展，包括三级公司，整个活动对于打破部门之间的隔阂起到了很好的推动作用，实施简单，易操作，能够在公司长期推广运用。

(4) 部长轮岗活动因为种种原因只在办公室与企管部；信用管理部与财务部；法务监察部与营运部之间进行开展，但是活动的连续性和完整性很高，包括欢迎会和总结会，以及活动后期的评估一体化，轮岗期间各部门均进行了详细的学习计划与课程安排，整体轮岗效果良好，对于联系紧密的部门之间的沟通是一种大胆的尝试和实践。

(5) 标杆评优活动的评选结果来自于公司400多人整体评估，整个过程公正、公平、公开，很大程度上反映了员工的认可度，标杆部门的出炉对于其他部门起到了很好的榜样作用，让所有部门了解到员工和领导对本部门协调与沟通工作的评价，寻找与标杆部门的差距，正确定位，提升整体服务质量。

(6) 部门协调工作机制的建立来源于项目活动的实践，比如部门例会互动的流程设计来源于活动本身，拥有强大的群众基

础，能够在广东公司长期推广。部长轮岗活动未在全公司充分深入开展，工作机制尚未构成，值得进一步探讨。

2、职业规划项目

第四季度主要完成了财务系统、质量管理体系、采购系统、物流系统物流序列、助理营销师、信用管理系统的岗位资格认证工作。广东公司共有262人报名参与认证，250人参加认证考试，245人透过了认证考试，季度整体透过率高达96.41%，位居集团前列。认证方式也结合具体岗位要求实现了多样化的评估：主要包括笔试、答辩、绩效考评、无领导小组讨论、领导评价、现场实操等方式。对员工的综合潜力进行了全方位、立体的摸底。

3、人力资源规划

(1)广东公司中层储备培训班顺利结业：本次中层储备学习班12月1日开始，历时五天，课程设计全面，有晨跑军训、理论课程的学习、沙龙探讨、外出拓展环节。

培训班的顺利结业，适应了公司快速发展的需要，为培养一支能适应公司管理岗位的“职业经理人”探索了思路，为中山、广州、深圳、湛江乃至明年开业的阳江、广西公司储备一批素质好、作风硬、业务技能强的中层管理人才。

本次项目培训的全程参与和跟进，对于个人熟悉培训组织与培训管理工作有了很大的帮忙，组织和协调潜力得到了很大的提升。

(2)九州通集团第四期中高管培训班学员第四季度学习状况跟进：主要协助集团人力资源规划中心对第四期广东公司中高管培训学员学习状况进行跟进：转训课程满意度调查统计与收集、月度培养计划表的制定、阶段性培养会议的组织等。

4、活出真我风采集训营

10月30—10月31日，在手头工作很繁忙的状况下用心报名参与了公司组织为期2天的“活出真我风采集训营”，透过培训营的学习，个人在职业心态、演讲潜力、执行力方面得到了很好的锻炼，并获得了集训营“最佳口才奖”荣誉称号！

5、营销储备职业规划管理方案

一方面，集团人力资源总部的集中招聘无法满足广东公司业务快速发展对储备人才的需求，广东公司迫切需要建设自己的人才梯队；另一方面，目前90%以上的营销储备人员对个人的职业发展目标与发展路线很迷茫，找不到实现职业发展的方式和途径。

基于以上状况，作为广东公司职业规划专员，在第四季度完成了营销储备职业规划管理方案的撰写，对于营销储备职业发展路线和考核方案进行了明确的规划，目前方案正在审批中，预计明年可投入使用。

6、新员工辅导

第四季度完成了对新员工陈梦佳和周军职业规划理论知识和实践操作的辅导和传代，目前而言，两人已经能够独立完成职业规划认证考试的操作流程。

7、部门项目的工作支持

(1) 兼职管理岗关爱活动：从兼职管理岗关爱活动方案的撰写到活动后期的宣传，协助陈梦佳对本次活动进行了全程的参与和跟进，保证了活动的顺利开展。

(2) 群众婚礼：全程负责婚礼现场的拍照和新人的户外取景摄影。

二、个人亮点

1、项目管理和项目组织潜力得到了很好的提升。

跨部门协调与沟通项目的顺利开展和圆满结束，使个人在项目工作的开展上积累了丰富的工作经验，对项目管理有了很深刻的体会，项目组织潜力得到很大的提升。

2、创新意识不断加强。

从部门例会互动实际效果调查表的设计实施到营销储备职业规划管理方案的撰写，随着个人对实际工作的了解和认识进一步加深，打破常规的思维模式逐渐构成，各种大胆创新的方案不断涌现。

3、综合素质在实践中得到很好的锻炼。

现代社会需要的是综合型人才，所以在做好本职工作的同时，接手了很多额外的工作，对于个人综合素质潜力的锻炼争取了很多良好的机会。比如中层储备培训班的全程参与和跟进，使个人在培训管理、培训策划、培训组织等方面的潜力得到很好的补充。

4、沟通潜力进步很快。

由于项目工作涉及的面和人员比较复杂，对资源的调动更加迫切，因此对个人的沟通协调潜力提出了很大的挑战，在此过程中，与部门负责人和高层领导的接触和交流更加频繁，在克服与高层领导沟通恐惧心理的同时，个人沟通潜力取得了长足的进步。

三、个人不足

1、对于细节的关注不够。

细节决定成败，但是在实践工作中对于细节的关注往往没有提升到必须的程度，出现了因小失大的状况。个性体此刻集团职业规划中心对我们的考核，因为对细节的不屑，在认证考试的组织工作中没有按照集团的规范进行操作，出现扣分的状况，导致整个职业规划项目在整个集团排行比较靠后。

2、难以持续长久的工作激情。

从刚进公司的满怀激情在此刻的“麻木不仁”，工作热情可谓是一落千丈，人在无法改变环境的时候往往就会被环境所同化。重复、繁琐的工作将满腔的激情一扫而空，如何寻求新的支撑点，爆发新的工作热情，并持续住长久的工作热情是当前亟待解决的问题。

3、对职业规划项目认可度不高。

由于职业规划项目的前期研发和方案的编写集中在集团人力资源总部开展，分公司职业规划岗的工作职责主要是协助集团开展认证考试的操作，所以个人对于整个认证方案、认证好处、了解不够深刻，在具体认证过程中对于集团认证实施方案的认可度不高，有时候出现消极应付的状况，没有加入个人主观能动性。

4、空杯心态没有自始至终。

初入职场，怀着空杯的心态，在学习中工作，在工作中学习，个人潜力提升十分快，但是当个人技能和经验积累到必须程度，能够独挡一面的时候，就很难倒空心中的那杯水，从头再来。每个人都会碰到职业发展的瓶颈，如何才能够不断进取，更上一层楼呢，唯有倒空心中那杯水，空杯心态自始至终，方能不断吸取他人之长，补己之短，早日实现个人职业发展目标。

部队季度报告个人总结篇五

虽然这几年我从事文秘工作积累了一些经验，文字功底也逐步提高，各方面的能力在办公室领导指导下，以及同事的帮助下得到多方锻炼，但是与市委办公室高标准要求还有许多差距，要弥补这些差距，就必须加强自身学习，通过学习——实践——再学习，不断提高自己的理论水平和分析问题，解决问题的能力。我深知：作为一位秘书，如果没有扎实的理论功底作基础，没有正确的理论指导实践工作，就不可能做好秘书这行工作，就不能真正成为一名合格的秘书。

今年以来，我在积极参加市委办公室组织的各项学习活动，认真完成学习任务的基础上，还非常注重个人自学，年初征订了《应用文写作》，深化了对重要思想和党的__大、__会、《__》、《__法》等法律法规及__、__、__等先进事迹的学习，认真领会精神实质，并自觉地贯彻落实到行动中去，统一到市委的重大决策上来。坚持每天阅读各类文章，并认真做好读书笔记，努力做到融会贯通，联系实际，举一反三。注重学习效果，做到活学活用，学以致用。

并根据日新月异的形势发展变化，注重学习新知识，熟悉新学科，努力适应新形势、新任务对本职工作的要求，不断拓宽知识视野。在工作中我有强烈的工作事业心和责任感，有多做事、干好工作的强烈愿望。敢于面对困难，能吃苦耐劳，加班加点毫无怨言。今年x月x日，根据市委办公室的安排，我到地委办信息科跟班学习两个月，使自己个人能力得到进一步锻炼。

二、业务方面

我作为一名行政，除积极完成办公室交办的各项工作以外，还主动为分管领导服好务。今年以来，我认真完成了办公室领导交办讲话及各种汇报、通知、总结、经验交流材料等材料的起草校对工作，及时编写了各类政法方面的信息；对领导

交办的各类信访案件做到及时处理、及时报送。全年跟随领导5次下基层进行调研，并撰写了有价值的调研。听从领导，服从安排，今年根据办公室的安排，我参加民兵训练，在训练中，我始终坚持能吃苦能战斗的精神，认真完成各项训练任务，受到了阿克地委、阿克苏地区行署、阿克苏军分区的联合通报表扬，并颁发了先进个人奖牌。

三、自觉遵守办公室各项规章制度

今年以来，我严格要求自己，认真遵守市委办公室的各项规章制度，自觉做到值好班，上班不迟，下班不早退，按要求及时签到，特别是在有急事、到其它单位办事、下单位调研等情况都自觉向办公室领导请假。

四、存在的问题及打算

1. 虽然自己平常也加强了学习，但是学习内容仅仅限于自己对口业务方面的学习，其它方面的知识看得比较少，知识面不广大。所以在新一年里我将进一步加强学习，更好的适应办公室工作。
2. 心再细一点，工作再得细点，避免出现不必要的错误，进一步提高办文质量。
3. 加强各方面能力的锻炼，不断提高自己的办事、办文能力，提高工作效率。

部队季度报告个人总结篇六

从事房产销售工作已经有一个季度了，在这段时间的工作中，我又对销售有了新的认识，在此我总结几点与大家分享：

(一) 不做作，以诚相待。客户是能够分辨出真心或是假意。你真诚的对待客户，他们信任你了，你就成功了一半。反之，

如果你引起了客户的反感，那么这一个单就泡汤了。

(二)了解客户需求。第一时间了解客户所需要的，做针对性讲解，否则，所说的一切都是白费时间。

(三)推荐房源要有把握，了解所有的房子，包括它的优劣势，做到对客户的所有问题都有合理解释，但对于明显硬伤，则不要强词夺理，任何东西没有完美的，要使客户了解，如果你看到了完美的，那必定存在谎言。这样客户反而会得到客户的理解，取得他们的信任。

(四)保持客户关系，每个客户都有各种人脉，只要保证他们对项目的喜爱，他们会将喜爱传递，资源无穷无尽。

(五)确定自己的身份，我们不是在卖房子，而是顾问，以我们的专业来帮助客户。多与客户讲讲专业知识，中立的评价对比其他楼盘，把我们的优势突出出来，这些都是销售的必要手段。

(六)团结、协作，好的团队所必需的。

自己需要改进的地方：

一、有时缺乏耐心，对于一些问题较多或说话比较冲的客户往往会针锋相对。其实，对于这种客户可能采用迂回、或以柔克刚的方式更加有效，所以，今后要收敛脾气，增加耐心，使客户感觉更加贴心，才会有更多信任。

二、对客户关切不够。有一些客户，需要销售人员的时时关切，否则，他们有问题可能不会找你询问，而是自己去找别人打听或自己瞎琢磨，这样，我们就会对他的成交丧失主动权。让他们对房子有产生误会的可能，所以，以后我要加强与客户的联络，时时关切，通过询问引出他们心中的问题，再委婉解决，这样不但可以掌握先机，操控全局，而且还可

以增加与客户之间的感情，增加客带的机率。

现今我已来工作一个季度了，在这一个季度的工作中，本人的销售套数为21套，总销额为x千万。在今后的工作中，我要更加完善自己，提升自己，增加各方面的知识和对xx市各个地区房产有一定的了解，不但要做好这个项目，更要跟着公司一起转战南北，开拓新的战场。

在此，我非常感谢领导给我的这次锻炼机会，我也会更加努力的去工作，去学习，交出自己满意的成绩单。

部队季度报告个人总结篇七

_____精彩多变的20____已经过去了，20____年第一季度的工作也已经接近尾声，现将本季度工作总结如下：

1、各类文件的录入和整理：

主要是日志、出行统计、考勤统计和各类合同协议的书写、修正及文字校对工作。这一部分工作现在已经能熟练操作。唯一需要注意的就是细心，每一项工作都要精心核对，认真统计，不能有半点马虎。为减少错误率和提高工作效率，本季度重点针对考勤、出行等数据类统计进行改进，以期达到简单高效的目的。

2、自身学习提高：

东方注重员工的整体素质和长远发展，在本年度第一季度公司先后组织安排了几次对员工的培训，包括艾莫老师的《如何成为最有用的好员工》、赵强老师的《离开公司你什么都不是》以及新编舞蹈秀。我还记得学新舞蹈的那一段时间，天天晚上和同事在公司研究伦巴步子，慢镜头一个一个播放，拿纸笔用简单的语言记录，几个拍子换动作等，每次都要大汗淋漓，酣畅尽致。学会了之后就成精了，天天走路也不会

正常走了，没事就在大街上走个滑步。每一次跳舞的时候都感觉身心舒畅，快乐放松。

3、工作环境转变：

这是我在东方工作的一次大变动。我暂时从_____调往_____工作。我也很矛盾的在考虑去或者不去。去_____，可以更多的接触东方的工作，我相信对我是一次提到。在_____，工作得心应手，做事方便。我记得我的使命宣言：无论在哪个岗位，我要召之即来，来之能战，战之必胜。我相信我自己，我相信我的公司，我相信我的同事和伙伴。好，去_____，创造我在东方的价值。

在_____和在_____并没有什么大的不同，大家都很关照我，认真的跟我讲_____工作的流程和一些注意事项。让我觉得安心踏实。

以上是我在20____年第一季度的工作总结，不足之处请领导多多指正。

部队季度报告个人总结篇八

今年第一季度，办公室围“办全、办细、办快”三大工作职责，充分发挥后勤管家、督促检查、协调服务三个作用，在公司领导的正确领导下，其他部门的大力支持配合下，经过办公室全体同事的共同努力，较好的完成了各项工作任务，现将工作情况小结如下：

一、组织协调，充分发挥后勤管家的作用。

(一)春节后各项工作秩序的恢复和统筹。针对公司人员的异动，积极组织招聘新员工，并对新入职的员工进行测评与考核，为部门经后的工作有序展开打下良好基础。二月份订购了相关的办公设备，有效地保障了预算部和市场部招标投标

工作。

(二)办公设备的检修。对公司各种设备及时检修，保证了各个部门工作的正常运转。

(三)采购了一批办公用品，保证了下个季度的办公用品量。

二、讲究规范，努力提高办事水平。

(一)加强公司常用证件及合同资料的管理工作。这项工作是办公室日常工作之一，我们将上年度所有的合同资料进行了统一整理归档编号，方便各部门查阅和使用。对公司的印章及证件设定专人管理，并制定了详细的印章证件和资料的管理制度及借用流程。同时认真完成了今年公司各类文件、重要资料的收发、登记、传阅、立卷、归档工作，将时效性强的来文来电及时送到有关领导批阅、传达，做到了高效快捷，没有造成延误和遗失。

(二)认真组织公司各类证件的年检，审核，培训等工作。完成了公司的资质证书的增项升级打印换证工作和iso三标一体的年审工作。

(三)收集了一二级建造师考试的报名及资料收集工作，其中二级建造师考试培训工作正在展开。

(四)落实和到位了一级建造师到期续签工作和部分建造师的迁出和调走工作。

三、加强管理，努力提高服务质量。

(一)在办公室形象上进行了积极转变，包括人员的穿着打扮，这方面要求简约大方；办公环境方面要求做到干净整洁，一切井然有序。以体现办事干练，高效的工作作风；在工作风格上更加热情周到，礼貌周全。

(二)积极对办公室oa系统的建设进行洽谈，为办公室无纸化办公做前期的准备。

四、存在的不足。

务往来人员没有明确的到访流程，如：来访人员办什么事情，应先找哪个部门再找哪个部门。三是工作的主动性不够，参谋的意见不多。

五、下一步工作。

在下一步工作中，我们要积极适应新形势的要求，紧紧围绕办公室业务工作，以创新的精神完成好各项工作。一是指定专人负责考勤，严格执行公司考勤及请销假制度，使年度考核有据可依，保障年度考核公平公正。二是依据每个部门的工作内容及实际情况制定出详细规范的到访人员流程。三是精心组织各项年审、年检、证件的更新工作，确保不拖延其他部门的工作。四是做好日常工作，提出合理化建议。