

2023年业主季度工作总结报告(精选8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。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

业主季度工作总结报告篇一

在上半年度的工作中，本人就负责的收发文与内勤工作，继续转变思想观念，强化服务意识，努力提高自身素质和工作质量，在各位领导的带领和同事的支持下较好地完成了各项工作任务。现将工作情况作如下总结：

作为科室负责收发文与内勤的人员，自己清醒地认识到内勤位轻责重，既要完成文书处理、填写报表和发放文件等日常程序化的工作，又要完成上级领导临时交办的其他工作任务。上半年度共收文约130份（其中办件约100件，含急件2份、新区领导批示件5份：已办结3份，正在办理2份；阅件约30件），发文6份（其中代拟稿2份）。

自己工作经验不够丰富，工作中存在一些不足，在今后的的工作中，我一定认真总结经验，通过在工作内外学习公文写作方法，多听多看全方位了解新区经济产业概况等信息，虚心接受他人的意见和建议，取长补短，在进一步提高自身能力与工作积极性的基础上提升工作效率和工作质量。收发文和内勤工作其实就是为科室各位同事服务，为更好地树立服务意识、端正工作态度以做好本职工作，我对自己提出以下要求：

勇于发现和纠正自己工作中的缺点、错误才能逐渐提高自己

的工作水平，确保工作高质高效。

业主季度工作总结报告篇二

出错误的根源，从根源处纠正，绝不在同一个失误处连犯两次。时光飞逝，又至年底，将这一年的主要工作做一整理回顾，既是对自己在工作上的肯定，同时，也用以发现并纠正错误，鞭策并完善自我，为明年的工作做好规划。现将我一年来主要工作总结如下：

一、 思想政治、纪律学习方面的主要工作

司对外的良好形象。

二、 业务方面的工作

在各部门领导和全体同事的帮助和支持下，我以“服从领导、团结同事、认真学习、扎实工作”为原则，始终坚持高标准、严要求，较好地完成了各项工作任务：

1. 行政日常工作。公司今年共开展办公例行30余次，根据会议精神，编写会议纪要共34份；根据集团公司的要求，协助部门领导撰写公司月度和季度工作小结10余篇；拟写公司红头文件3份；根据公司和集团举办的各项活动及县镇各级职能部门领导前来视察工作的情况，编写并上报集团公司简讯10篇，并拟写了公司大事记。认真做好文件收发、公文处理工作，公司目前收取正式文件、函件24份（其中集团来文17份，电缆股份公司来文4份，县镇职能部门来文2份，外单位来文1份）；共下发文件38份（其中会议纪要34份，公司红头文件3份，《薪酬补充规定》1份），收取传真40余份。做好公司报刊杂志的收发工作，自5月份，共收取并发送各部门电线电缆类期刊20期，集团中超通讯3期。每一次文件资料都及时发送，并认真登记，做好相关的台账。

对于不合格、不合法或有损公司利益的文件，坚决不用印，并督促借章外出者及时将印章归还。对于办公设备如公司空调电脑、传真机、复印机、打印机等的管理工作，由需求部门递交《物资采购申请单》，报上级领导同意后，做出汇总，交由专人购买，并负责建立《办公设备管理台账》，登记设备的购买日期，使用部门，使用人，购买金额等事项，保管设备附件资料，并负责联系办公设备的保修、添粉加墨等工作。其他的保管工作如各部门房门备用钥匙的保管，影音设备的保管等。

3. 仓库管理工作。严格按照公司的规章制度进行办公用品、烟、酒、茶叶、礼品等低值易耗品的采购、入库、领取等工作。每月根据仓库库存量及各部门递交的《物资申请单》，统一汇总并制定采购计划，交部门领导审批后，下达采购通知，由专人负责购买。入库时，认真检查物品质量，清点数量，同时按要求进行入库登记，填写《公司物资、产成品入库单》，并做好入库明细账目的登记，目前公司一年共采购办公用品20余次，总计14655.12元，进行烟、酒的采购10余次。关于办公用品、烟、酒等的领取，须坚持是从外开展业务工作及自身工作开展的需要出发，在不妨碍工作开展的同时，严格控制领取数量，根据各部门的《材料领用单》将物品分发给需要部门，再根据《材料领用单》，按部门及领用人进行“办公物品领用明细账登记”，并每月按部门统计耗用办公物品费用，于月底将统计表送财务部审核。

4. 其他工作。如办公室员工的考勤，办公室的日常清洁，员工

用餐的登记及餐费的收取等工作。

三、在工作中的不足之处

在工作中，从书本上学到的知识要真正运用到工作中，真正得到实践，还是有一定的难度。比如说文书的写作，在学校

学到的只是文书的.大致分类、文书写作时的格式以及平常的一些简单的练习，但是如何提高写作的技能，如何在斟酌词句、组词断句中使整篇文章看起来符合不同文种的要求，这不是一朝一夕就可以掌握的，需要在工作中通过不断的琢磨，最终形成一定的写作模式。又比如对各种文件资料的收集、整理与归档工作，虽然已经有《企业文件材料归档范围与保管期限参照表》可以对照与参考，但是这给出的范围非常宽，又非常详细，不能全部照搬，这需要根据公司日后具体的经营与管理再做修改，以符合公司的实际要求。又比如印章的管理，应根据公司的《印章管理制度》，坚持原则，不徇私情，用印前一定要看看是否经总经理签字或电话批准，否则一律不得用印。

虽然在工作中也犯了几次错误，但是我觉得有错是好事，起码知道怎样做是错的，改进以后不会再在一件事情上犯第二次错，有批评才能改进，才能知道以后应该如何做。

能力，不断在工作中学习、进取，以完善自己。同时在与公司每一位人员的相处中，我深深体会到：我们公司是一个积极、和谐、健康的公司，而公司里的每一个人，上至经理，下至员工，都勤奋努力，对于各项工作都精益求精。在这样的氛围中，只有在思想上与公司保持高度一致、严于律己、积极上进，才能融入到这个集体之中。所以，我必须更加努力学习、熟练掌握业务知识，始终以积极的工作态度、高度的责任感投入到工作中，要在加强专业知识学习的同时，脚踏实地做好本职工作，戒骄戒躁，争取在自己的工作岗位上做出优异的成绩。

业主季度工作总结报告篇三

我现任xxxx医院儿科护士长，时光飞逝，转眼又到了二季度的年底□20xx年，在院领导班子的正确领导下，在科室主任以及科室全体医护人员的共同努力下，我做到严以律己、率先垂范，以院为家，奋力进取，顽强拼搏，儿科圆满完成了今

年年度目标任务近万元。回望这二季度来我在护士长的岗位上所做的工作，心中有很多感慨；现将20xx年以来各项工作总结如下：

二季度来，在护理部和科主任的领导下，从各方面严格要求自己，在科室工作尤其是护理工作中坚持以科室为家，每天早来10分钟，晚走10分钟，认真落实医院和科室的各项工作制度，严格按照操作规范，合理安排护士和护工的排班，培养护理人员的全面素质，使她们都能很好地完成自己的本职工作，积极组织科室护理人员学习基础护理技能，针对儿科患儿特点，身先士卒，大胆管理，研究、摸索出了一套行之有效的护理工作方法，保证了科室工作稳步进行。积极配合主任做好医护协调工作，引导大家做好医护沟通；及时发现并解决一些摩擦和矛盾，增强了科室凝聚力，使中医科成为一个温暖的大家庭；让医生护士在身心愉悦的状态下工作，也为病人营造了温馨、和谐的病区住院环境。

他们生了病，家里人着急、上火，再加上静脉穿刺给患儿带来的痛苦，家长很难接受，容易产生护患矛盾，儿科的护理工作就面临护理操作难度大、患儿家长沟通困难、医疗护理容易引起纠纷等因素而成为医院工作中困难较大的专业，护理工作压力之大，责任之重不言而喻。针对这一现象，我果断决定：从我做起，全员培训。采取业务学习和个案护理查房相结合的方式，发动科主任和医生参与，对包括呼吸、循环、消化、神经系统的常见儿科疾病知识进行培训，对儿科护理学基础知识和常用护理操作技术进行培训，甚至对一些急诊的抢救护理知识技术，也进行了培训。二季度的系统培训下来，考核结果表明，护士对上述各系统常见疾病都有了全面的认识 and 了解，这不仅提高了她们的业务技术水平，也极大的增强了护士对自身、对科室发展的信心。此后，我又采取日常强化的方式，不断结合病房现有病例强化培训过的知识，终于打造出了一支技术过硬的儿科护理队伍。

多年的护士长经历，使我深切的体会到：对于一个团队而言，

规范其行为固然重要，但更重要的是要改变其思想，升华其内心世界，要让护士长管理这个外因，通过护士个人素质的‘内因起作用。为此，我采取了一系列措施：在护士排班表上，每周送她们一句人生、职场感悟；在qq儿科护理群里经常分享一些儿科护理方面的新知识、感悟人生的故事；利用早会给她们讲一些励志、哲理等小故事，引发她们对人生、对事业的思索。潜移默化之中，我们儿科的护士，人文素质有了很大提高。我终于打造出了我用人文知识改变护士——护士有效管理自己——护理工作质量提高的良性链条。近几年，不仅儿科的护理文化建设起了成效，而且圆满的完成了各项工作目标。在院各项检查工作中，我们取得了较好的成绩。

实施责任制整体护理，责任护士对所分管的患儿的所有护理工作全面负责，提供全程、全面、专业、人性化的护理服务。使护士明确责任护士应当负责的基础护理项目及工作规范、必须履行的基础护理职责。加强基础护理，满足患者的基本生活需求。按级别护理服务要求，认真做好基础护理，专人负责晨间护理质量，巡视病房时清理病房，保持病房的清洁、整齐，让患儿感到舒适、安全。对生活不能自理的患儿，指导并协助家长给患儿洗脸、洗头、翻身、擦澡、修剪指甲，保持患儿三短、六洁。制定基础护理工作重点，每周一、四下午协助家长给患儿洗澡，每周二下午剪指甲，每周四下午协助对患儿的健康教育方面，多数科室的做法是，单纯依靠护士口头宣教，但我通过长期以来的观察，发现了一个弊端：护士说得少了，内容涵盖不全，说得多了，因为时间有限，就会说得快而没有重点，这样，患儿及家长根本记不住。为此，我把入院宣教的内容列了一个提纲，作为护士口头宣教的内容，而把详细内容输入电脑，护士在做提纲挈领的宣教后，把详细的资料发于病人，这都起到很好的效果。这种口头和书面相结合的宣教方法，不仅有助于家长的掌握，也节省了护士大量时间，因此深受大家欢迎。通过这二季度的努力，基本做到了让领导和同志们满意，让自己满意和让患者满意的三满意，患者满意率基本达到95%以上。

俗话说，打铁还需自身硬，在认真做好科室护理管理工作的同时，我坚持学习新知识，不断总结临床护理经验，提高自身综合素质。二季度来，先后在各种护理杂志上发表学术论文x多篇。

面对我的患儿我的科室，我可以坦然的说，为了你们，我一直在努力!但是，面对自己，我深知工作中还有很多的缺憾，比如，科研是护理工作前进和发展的重要动力，但我们儿科的护理科研项目至今还是空白;再比如，有时候，过于严厉的要求，我甚至看到过护士的眼泪和无奈。

展望未来，对新的二季度的护士长工作我充满了信心，作为护士长我的努力方向是：

- 1、力争在护理科研方面有所突破；
- 2、进一步加强业务知识的学习和人员进修、培训，进一步熟练专业技能。
- 3、宽严结合，和科室主任一起狠抓基础护理、护患沟通等全面工作，进一步加大科室管理力度，让自己的管理方式更加成熟。

总之，二季度来，我和科室主任及全体科室医护人员同心同德，克服困难，知难而上，以医院大局为重，内强素质，外树形象，不断提高医疗护理水平，切实为患儿提供优质的护理服务，做出了显著的成绩。在今后的工作中，我将继续努力，奋发进取，更好地为患者服务，为医院的三级医院建设做出自己新的贡献。

业主季度工作总结报告篇四

今年一季度的工作，在县委、县政府的正确领导下和上级主管部门的指导下，取得了一定的成绩。现简要总结如下：

（一）招商引资工作：

1、招商引资收到预期效果。1—3月份，全县共签订项目合同23个，合同利用资金12.2亿元。其中外资项目6个，合同利用外资5000万美元；内资项目17个，合同利用资金8.6亿元，实际到位资金2.445亿元。利用外资呈现以下几个方面的特点：一是企业滚动发展，规模不断壮大。如捷宝电讯有限公司一季度增加投资80万美元，新增2条生产线。二是在县委、县政府“决战工业年”的号召下，今年新上外资项目起点高、规模大、建设步伐加快。

2、客商联络方式多样，效果明显。今年初，商务局利用所掌握的重点客商信息结合县邮政局“打工人员数据库”联合发行了一套突出__招商引资特色的贺年明信片4000张。收到了很好的效果。目前，收到反馈信息316个，其中有5个答应陪同公司总经理回__参加第二届“中和节”，有12个同意带老板来__实地考察。1—3月，共接待外地客商226人次。

（二）外贸工作：

外贸出口在金融危机的严峻形势下，艰难前行。外贸出口企业虽然订单减少，但由于我县出口企业的产品竞争优势明显，1—3月份，全县外贸出口总额完成40万美元，占全年任务的25%。其中新源制衣出口30万美元，捷宝塑胶五金出口10万美元。

（三）外经工作：

__被商务厅批准为“外派劳务基地县”后，商务局“外派劳务服务中心”目前已向东南亚等地输出劳务10人，行业包括建筑、制衣、司机等技术工种。目前，正与湖南省长沙汇洋劳务公司合作，全力组织我县民工外出务工。

（四）内贸工作：

一是全县乡镇汽柴油加油站点新建网点的布点规划工作，已完成了选址和定点工作，新批建点方案已上报省商务厅审批。二是为繁荣我县市场，商务局积极协调曙光超市、金秋农资、通力超市、石油公司等企业，做好春节、春耕生产期间的物质供应工作。三是商务局酒管办组织人员对全县酒类商品经营户进入了排查暗访，积极为全市酒类商品专项整治活动作准备。

（五）信访维稳中心工作扎实有效开展：

1、商务局外贸企业破产结算工作已进入扫尾阶段，个案问题正在协调处理。

2、1—3月份，综治维稳进行了2次排查，对企业退休职工胡玉凤、王腊元等反映的医疗保险问题，得到了及时解决。本季度本系统未出现任何上访事件。

今年以来，商务工作取得了一定的成绩，但也存在一些问题，主要表现在：一是对成品油市场监管还不到位；二是对全县酒类市场劣、假酒的查处力度还不够。三是生猪定点屠宰工作，由于职能未到位，上下脱节，工作很被动。

（一）为“中博会”和“招商活动月”两次招商活动做准备。

1、邀请客商，4月份分两次、五月份1次赴广东拜会客商。

2、包装发布项目30个。

（二）审批合同外资20__万美元，到位外资验资1800万美元。

（三）对所有今年引进的项目和新增资投入的项目进行一次摸底考核。

司计划出口100万美元。

(五)在市商务局的统一部署下，4月份，商务局会同其他有关部门开展一次大规模的酒类商品专项整治，维护酒类市场的正常秩序。

□□xx市xx商务之窗)

业主季度工作总结报告篇五

合肥市轨道交通1号线一、二期工程土建5标段20xx年10月1日进场□20xx年10月20日正式开工，至今已过去3个月了。我们工程部秉承着公司的管理理念和奋斗方向，不断努力着。圆满的完成了项目自开工至现阶段施工过程中，领导安排的各项工作，完善了工程施工管理标准化的建立，规范了各项技术工作及施工流程，提高了工程质量及施工水平。现对本季度工程部的工作情况作如下方面的总结：

20xx年10月20日自项目部第一根主体围护桩施工开始起，我项目部已累计完成：

1、工程开工前工程部全面开展了开工前的准备工作：

(1)协同监理单位对工程现场进行全面的检查并召开工程开工前关于安全、质量、进度的专题会议，确保工程能顺利的开工。

(2)联系各相关主管部门，做好工程的开工报告工作。

(3)不断熟悉图纸，领会设计意图，并做好审图记录工作，将设计图纸中存在的疑惑和问题及时解决，确保工程能够顺利进行。

(4)编制各项施工方案及技术交底，测量、技术等各项管理措施。

(5) 审核和熟悉各分项工程的工程数量并与设计清单量进行对比。

2、工程施工过程中，严格控制施工质量、安全及文明施工工作：

(1) 做好与建设、设计、监理等单位及项目部各部门的沟通协调工作，确保工程衔接有序。

(2) 不断对工程的安全、质量和文明施工情况进行调查，发现问题及时解决，不留隐患。

(3) 根据总体施工计划及现场实际情况，科学编制工程的施工进度，分析工程进度中存在的问题，并及时提供解决方案。

(4) 根据项目要求，对各项工序进行精细化管理工作，尽全力优化项目的成本。

(5) 组织技术人员进行学习，提高工程技术人员的技术水平。

1、缺乏地铁施工的施工经验，专业知识有待提高。

2、畏难情绪严重，缺乏主动性，与其它部门协调能力差，导致个别项目进度缓慢。

1、根据施工进度的推进情况，及时编制相应的施工方案及技术措施，做到技术指导生产。

2、积极加强各部门的协调工作，配合现场施工，加快现场施工进度。

3、加强安全、质量及现场文明施工的管理，责任落实到人，做到现场施工安全、有序、优质！

业主季度工作总结报告篇六

为学校的持续发展提供了空间和硬件的保障。学校在委局“改革提速、发展提质、精神提振”工作主线的指导下，围绕凝心聚力、团结奋进、建章立制、精抓课堂，提升质量，规范发展的的工作重心，扎实开展本年度各项工作，现就本年度学校工作作如下总结：

学校作为开展第二批群教实践活动单位，遵照上级文件，紧密结合本校实际，扎实开展群众路线教育实践活动，把加强作风建设和推进重点工作结合起来，把查摆问题和整改落实结合起来。把开展“群教活动”和落实“精抓课堂、提升质量”中心工作结合起来，为教育质量提升提供助力。把即知即改和建章立制结合起来，树立“人民群众是我们事业的源头活水”的宗旨，先后召开群众意见座谈会，全员覆盖的倾听师生的意见建议，进一步推动规范办学的教改实践。

在此基础上，以学校章程草案的撰写为契机，结合学校发展的需要，着手进行《□xxx中学管理手册》的修订、补充和完善。目前已修订印发了《□xxx中学学生手册》、修订了《□xxx中学教职工考勤实施办法》（修订稿）、出台了《□xxx中学学校章程（草案）》、《学校教师对外合作交流遴选办法（草案）》等规章《□xxx中学教学考核办法》也正在制定中，其他各级各类的管理制度也正在逐步完善。

学校认真落实和完成《□xxx学校发展规划》中提出的各项奋斗目标，依据办学规律和学校发展实际，制订了xxx中学工作计划。在管理中坚持民主集中制原则，逐步形成了集体决策机制。学校重大事项均采取集体议事制度，通过校务会、行政会、教代会等多种途径进行决策。及时将关系到教职员工的切身利益的大事通过校务公开的形式告知全体员工。涉及教工的评优评先，也坚持体现“公正公开公平”的三公原则和规范的操作办法，本年度经全体教工推荐，评优领导小组审核，

产生市园丁奖一名，区园丁奖三名。年度考核优秀21名。

xxx的办学实践也始终得到上级主管部门的关心和支持。xx年6月6日，新区谢毓敏副区长、新区教育局赵连根处长、招办赵国雯主任视察xxx中学考点；xx年4月10日，新区教育局王浩副局长、教育处陈斌副处长来校调研高三工作；xx年10月30日，新区教育党工委诸惠华副书记来校调研，并与全体中层以上干部见面交流。

xxx中学的德育工作，历来重视以学生综合能力的提升为经，以系统性的主题教育活动、特色教育为纬开展系统性、整体化的德育工作。xx年，我们结合社会主义核心价值观的主题教育，在全校各班分别召开了“班级道德讲堂”主题班会(学道德模范、诵中华经典)、社会主义核心价值观主题班会。评选了xx年xxx中学十大形象大使。发挥身边的道德榜样、行为榜样的示范群体效应和辐射作用，促进学生行为规范的內化动力。在德育管理中，学校还积极鼓励教师和学生参与社区活动，组织学生到社区参加实践锻炼，为社区服务。学校的心理辅导中心、天文台、天象厅、图书馆等向社区全面开放，不断完善学校、社会、家庭教育网络。学校非常注重青少年的思想道德建设，举办了xxx中学“社团节”、科技周、校运会等各类活动，精心组织学生的国防教育、学农等社会实践，培养学生的综合素质，构建了富有xxx特色的德育机制。学校先后荣获区社会实践活动优秀组织奖、区中学生明星社团(环保社)等荣誉。在德育工作中，有机整合学校特色教育，在xxx中学是得到验证的有效途径，天文科技、心理健康教育、创新机器人项目和环保教育等诸多特色项目，依托学生社团或是研究性课程有序开展，为培养学生综合能力、落实“爱国 科学 人文”的办学理念提供了平台。

教学质量是学校发展的生命线。结合高考改革，学校充分考虑了学生选科的多变性，在高一年级重点落实学业规范，夯实基础，优化习惯。及时完成了xx级高一新生的六选三预报

名。高二年级继续选科分班的提前实施，将教学进度前推，平衡整个高中学段的学习任务，适应学生高考的需求。以学业水平测试制度的调整为契机，强化学科辅导，为每位学生的全面发展奠定基础。出色完成了20xx届学生的学业水平考试。学校严格执行学籍管理和升留级制度，在高三年级有计划有步骤地开展困难学生的分流和结对帮教。为提高课堂效率，提升教学质量，本年度学校成立了学术委员会，通过听、评课制度的落实，帮助教师提高课堂效率，提升教学质量。

根据基础年级学生特点，学校开展了以“xxx教师魔灯”为平台的信息技术改革实验，成立了“幕课”课题研究小组，通过信息技术与学科教学的整合，提高学生学习兴趣，提升课堂教学效率。一年来，学校不断完善教学质量监控体系，推出了以教学“五环节”为重点的教学管理实施细则，进一步规范了课堂教学行为。

学校非常注重教研组建设，借助项目化管理的手段，持续推动优秀教研组申报工作。通过区分不同对象的教学展示周和专题教研活动促进教研组内听课、专题研讨的日常化、常态化，提高了教研活动质量。xx年，在xxx新区开展的优秀教研组评比中，xxx中学数学教研组、语文教研组双双获得xxx新区优秀教研组称号，名列xxx新区高中学校前列。信息技术和物理教研组也接受了初步评审，并借助此项活动，积累和整理了本组的教研活动资料。全区优秀教研组的获得，鼓舞了学校的士气，为xxx今后的发展奠定了重要的基础。

业主季度工作总结报告篇七

20xx年的第三季度即将过去，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，在快临近年终和今年最后一个季度，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把今年的最后一个季度的工作做的更好。下面我对第

第三季度的工作进行简要的总结。

我是今年五月份到县局市场部工作的，为了迅速融入到这个行业中来，到市场部之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教局领导和其他有经验的同事。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，虽然有很多可取之处，但也存在着诸多不足，希望能尽快完善自己。

在将近4个月的时间中，在市场部主任的领导下，经过市场部全体同事共同的努力，使我们市场部取得了辉煌的业绩，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面。

1、“思乡月”专项营销活动成果辉煌

在今年的“思乡月”专项营销活动中。市局给我们县局下达的任务是销售差价收入是12万元，非联动产品差价收入是1万元。经过我局全体人员的共同努力，总共完成销售差价收入23万元。不但完成了市局下达的任务。而且完成了目标任务176%的辉煌战绩。

在“思乡月”专项营销活动中。我们市场部每位营销员分配到的任务为销售差价收入1.2万元。经过多方努力，最终实现了个人销售2.9万元，差价收入1.2万元。圆满完成了局里下达的任务。

2、 成功开发“教师节”节日贺卡

在局领导的正确领导下，成功开发了教育局“教师节”贺卡2500枚。实现收入1.37万元。

- 1、 认真做好“思乡月”欠款回收工作，争取尽快将欠款收回。
- 2、 做好“报刊大收订”工作。
- 3、 做好20xx年新邮预订工作。
- 4、 做好新年贺卡营销工作。

业主季度工作总结报告篇八

我在中国银行解放南路支行是如何做的：

4) 网点人员素质比较高，人品也非常好，做事非常谨慎，认真，细心，开口量很低，几乎不开口，行长工作非常敬业，做事非常谨慎，由于以往保险银保严重误导，出现过一次很严重的纠纷，（10万趸交给人办成10万期交，银行和保险公司各承担客户50%的损失），所以对保险宣传相当慎重，经过观察，网点工作人员对保险认同度不高，对保险公司银行客户经理存在比较重的偏见。

我的做法是放平心态， 一点一滴的做，让他们慢慢认同中英人寿由于是新网点，很多人都不知道这个网点，初期网点人流量很少我就给存储的宣传，以后办业务到这个网点办，不要排队，这个点工作人员服务也非常好，工作认真负责细心，储户慢慢把存款搬家，我的做法：

- 1、 办借记卡，网银，信用卡一条龙服务和宣传，例如，汉园宾馆员工来办卡，一个人我一次把他的借记卡，网银，信用

卡办完为银行提供附加服务。

3、尽可能利用自己的人脉和网点接待了解的资源，帮助银行拉外汇和人民币存款，客户没有保险意向就尽量宣传银行中间业务。对于银行的所有中间业务不遗余力，不记成本的为银行奉献，通过自己高附加值的额外服务，让银行真切感受到你的用心付出和价值。

4、抓住储户短暂的办业务机会，用心沟通，为银行筛选和挽留大客户，我非常注意客户来办业务是不是贵宾卡，普通折要很巧妙的看他们的余额，如果余额超过5000元，我要请教客户为什么要放这么多现金做活期，多培养客户学会理财，不要让自己的钱闲着，要学会让自己的钱为自己工作，赚钱，对于大客户，我会邀请他们到理财室去，请大堂经理一起配合，为银行争取大额贷款，存款，基金，黄金等，成功了好几例。对此大堂经理对我的配合和支持也比较满意。

5、定位好自己的角色，对于银行业务，我是配角，对于保险业务，我是主角。不怕挫折，不怕困难，不畏艰难，不怕歧视，坚实做好每一天工作。

6、平衡网点工作人员的关系和利益，平衡业务的分配，只要网点安排的事，要不遗余力的去做，不要计较个人得失，魏总常说，吃亏是福，处理好柜台，对公会计，大堂经理，行长之间的关系。只要对银行有利的事，就要多做，哪怕有误解，他们最终会理解的。

7、根据网点特点，我制定出比较适合网点特点的工作方案，以期交为主，趸交为辅，大单期交和大单趸交为突破点的工作思路。

从年初启动首季开门红以来中英人寿徐州公司领导层，高瞻远瞩，以人为本，审时度势，紧紧抓住银行保险发展变化的脉搏，抓住各种对业务发展的有利时机，遵循银行保险发展

的内在规律，每前进一步，都能踏准节奏，稳健经营，步步为营，业务得到了超常规发展，公司的每一个员工都非常敬业，非常用心，拼尽全力，为公司争取更多的业务，个人考核晋升有了大幅度的提高，我作为新人，在工作的每一个阶段都收到公司各级领导的大力支持，关心和帮助，在此我表示衷心感谢，二季度已经来临，我会一如既往的向公司业绩非常优秀的同事学习，不断勉励自己，勤学苦练期交话术，做好网点深耕，做好售后服务，把自己的期交业务做上去，力争做一名中英的优秀员工。