# 2024年公司季度工作总结方案(十五篇)

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-06-09

*公司季度工作总结方案一一、成立了\*\*县\*\*年春节黄金周假日旅游工作协调领导小组，负责组织协调春节黄金周假日旅游工作。为切实认真做好黄金周的各项旅游工作，成立了\*\*县\*\*年春节黄金周假日旅游工作协调领导小组，以县委常委县人民政府副县长温凡同志...*

**公司季度工作总结方案一**

一、成立了\*\*县\*\*年春节黄金周假日旅游工作协调领导小组，负责组织协调春节黄金周假日旅游工作。

为切实认真做好黄金周的各项旅游工作，成立了\*\*县\*\*年春节黄金周假日旅游工作协调领导小组，以县委常委县人民政府副县长温凡同志为组长，县政府办副主任李学东同志，县旅游局局长李科同志为副组长，县发改局、经贸局、公安局、建设局、交通局、文体局、卫生局、安监局、广播电视局、工商局、质量技术监督局等单位的负责人和新街镇、南沙镇、攀枝花乡的乡镇长为成员，领导小组下设办公室在县旅游局，由县旅游局长李科同志兼任办公室主任，负责协调处理全县假日旅游日常事务工作。同时，成立了相关工作组，如道路交通安全组、食品卫生组、环境卫生组、箐口景区卫生组、道路交通抢修组、市场整顿组、安全生产监督管理组。县旅游局加大了对宾馆酒店等旅游服务单位的监督管理力度，进一步健全投诉受理制度，公布了投诉电话，并对行业安全生产进行了检查。

二、认真落实《红河州旅游局关于开展一季度和春节安全生产大检查的通知》精神，切实做好“两会”和春节期间旅游安全生产检查工作。

为保证“两会”及春节期间的安全工作，由局领导亲自挂帅，对景区、景点和宾馆酒店进行了安全隐患大排查，取得了实效。\*\*县“两会”于\*\*年1月8日至1月13日已顺利召开，会前对南沙的宾馆酒店进行了认真的监督和检查，特别是星级宾馆酒店安全重点部位作了细致的排查，通过排查，对双龙酒店、经贸酒店的灭火器失效，事故应急灯损坏等问题得到了及时的整改;要求宾馆酒店认真做好内外环境卫生，确保“两会”期间无任何安全事故的发生，保证进驻酒店的人民代表和党代表度过安全舒适的时光。

在春节前于1月19日，\*\*县旅游局以文件的形式向景区景点和各宾馆酒店在节日期间旅游安全工作的有关事项作了通知，通知要求，各宾馆酒店和景区景点的负责人要引起高度重视。并对星级酒店和景区景点作了重点检查，在检查中按照上级的通知精神，重点放在酒店锅炉压力容器、消防管网系统、应急照明系统、发电机组、公共疏散通道、门窗防盗措施、ktv公共聚集场所、服务区域内紧急疏散标志及消防器材、电梯、室外消防栓、消防水池、易燃易爆物品堆放场所等。景区景点和旅行社按照通知要求也作了认真的检查，对原来存在的重大隐患正在整改之中。宾馆酒店和景区景点的\'旅游安全工作由于领导重视，措施得力，责任落实到人，保证了\*\*年春节期间无安全事故发生。

三、加强旅游行业安全管理，促进旅游业健康发展。

随着梯田文化旅游节的举办，\*\*县旅游的知明度得到了明显的提升，但对旅游行业安全管理来说又面临着新的挑战，三个月来，旅游局对行业安全管理极为重视，局领导经常过问安全管理工作，对宾馆酒店及景区景点的安全情况要求定期不定期汇报，特别是原来存在的老虎嘴重大安全隐患，经常与世博公司协调过问整改情况，在工程还没有验收之前绝对不能试营。同时，加大对宾馆酒店的排查力度，春节黄金周前排查后，每月坚持对宾馆酒店的检查，并对星级酒店和景区景点的安全责任主体签订了安全状，分别是双龙大酒店、经贸大酒店、云梯大酒店以及云南世博\*\*哈尼梯田有限责任公司，与安全责任主体责任状的签订，明确了旅游企业的责任，把安全问题列为重要的议事日程来抓，有效地扼制了旅游安全事故的发生，促进了旅游业的健康发展。

**公司季度工作总结方案二**

很荣幸在xx担任保洁员，这份工作对于我来说来之不易，从上岗的第一天开始，我就以严谨的态度来对待这份工作。

做保洁工作在很多人眼里都是不值得一提的工作，我原来也是这么想的，可是自从真正的接触到实际工作中的时候，才发现并不简单，平时根本不注意的地方，对于保洁员来说，绝对不能马虎，墙角、拐角，窗内窗外，犄角旮旯，都是自检的重点。

在xx小区，我怀着真诚服务的心，努力做好本职工作。从摸索到熟悉，从茫然到自信，在我前进的每一步，都得到了公司领导和同事的热情相助，得到了大多数业主、租住户的谅解与支持。如果说这期间的工作还有一些可取之处的话，那绝不是因为我个人有多大的能力，而应归功于我们有一支高素质的保洁队伍，有一群有热情、肯于奉献的物业管理人员。

作这个季度小结的目的，不是给自己涂脂抹粉，而是希望能达到冷静回顾一下自己这段时期的工作得失，总结经验，吸取教训，以期待在今后的工作中做得更好。 保洁员是一个再普通不过的岗位，但是我一直都在很用心地做，用心地干。在我的工作过程中，我学到了很多做人做事的知识，在各方面都有了提高。

在工作中我一直端正自己的态度，谦虚地做好每一件事情。同事工作的热情也感染了我，我做的工作是简单的，但是重要的，公司的\'保洁工作关系到一个公司的整体形象，把干净整洁的一面展示给住户让我觉得很有成就感。

做保洁这份工作的，一定要有良好的心态，做好自己份内的事，在公司需要的时候多奉献一点努力。在从事保洁工作中，我边干边学习，在此期间，保洁的日常工作主要靠的是公司领导的有效指挥，靠的是管理人员的高度自觉。之一季度来，在大的事件处理上能积极向领导汇报，迅速采取措施，未出现严重错误，但在工作细节上还存在不少问题，好在有领导和同事及时指出并补救，均未产生严重后果。

这一季度来的工作，也暴露了自身存在的一些问题，如在自身要求上还比较放松，对一些细节注意还不够，有待在今后的工作中予以改进。今后，自己将向先进学习，掌握更多技能，提高自己的专业水平，决心在平凡的工作岗位上，投入更多的时间、更大的热情，完成公司布置的各项工作，不辜负公司领导的期望，更好地为业主服务，为公司添彩。

**公司季度工作总结方案三**

20xx年已经过去，在这一年的时间中我通过努力的工作，也有了一些收获，临近年终，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明年的工作做的更好。下面我对一年的工作进行简要的总结。

我是去年x月份到公司工作的，仅凭对销售工作的热情，而缺乏对汽车行业销售经验和产品知识。为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，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，我经常请教各品系经理和领导和其他有经验的同事，一起寻求解决问题的方发和对一些比较难缠的客户进行应对方针，取得了明显的效果。

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，现在对我们现在处的`市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。所以经过大x年的努力，也成功谈成了一些用户购买我们的产品，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，针对市场的一些变化和同行业之间的竞争，现在可以拿出一个比较完整的流程应付一些突发事件。对于一整套流程可以完全的操作下来。

还有我的20xx年工作重点是二线兼销售，二线的工作环节是十分关键重要的，在我们销售的每台车都要经过二线的手。二线这个岗位是销售一线和用户之间的桥梁，一是，把一线的工作进行补充和完善，二是给用户进行指导和维系。在20xx年里我在二线的岗位上工作了一年，对我的全年工作满意度基本上是良好，我服务的用户，全年计算来可以说至少有一百多个!这么多用户是我感觉有些自豪感!x月底去总部进行模压训练，做一名合格的销售人员，x月份在我们的二级公司进行据点销售和市场考察，在中兴我也学到了很多的竞品的业务知识，这对我们产品销售十分有利。

在20xx年x月xx日国家实施“xx”政策，被迫我们把库里的大部分车进行了提前上牌，我们根据上x年销售的车型，进行了总结。用到了提前上牌的车上。我们也可以预测到，上x年的车型在下x年消化肯定不是很好，因为上x年的车型基本接近饱和，所以提前上牌车型选择有误。

在x月xx日和xx月x日，一天只差车价相差一万，用户有些接受不了，导致我们的产品到下x年库存量比较大，资金压力也比较大。到十月份又碰到全球性的xx危机，使市场一天比一天差，我们的日子更难过。

对于车价差万元的情况我们在20xx第三季度会议已经做了相应的调整，现在的产品价格，用户大部分都可以接受。还有一些提前上牌车型有误的，我们已经做好准备，赶在今年旺季把车消化一部分，看看市场，到底是什么情况，做一个准确的判断!减轻公司和部门的资金压力，让我们xx人轻松上阵，挑战下一个工作任务!

我在20xx年中坚持销售人员的三项基本原则，最守纪律，执行命令，完成任务，做好此岗位的工作。再希望公司多给我一些学习和受训的机会是自己的知识更加丰富和充实!

我希望再20xx年里我能从二线的岗位进到一线的销售岗位，成为一个完整的销售人员，我在20xx年的全年中我已经熟练的掌握了一整套操作流程。再加上我从事销售工作一年多的经验，应对和处理一些突发事情有自己的一些办法，我相信自己能做好一名合格的销售人员。如果我能进入到一线销售的岗位上，我会努力使自己的销量和利润化。

**公司季度工作总结方案四**

在这个经济繁华的年代，人民的生活水平也极度的提高了，物业也要加强防范意识，我一直尽职尽责的做好本分工作，以下是我的总结：

一、由于我们的操作不合理和住户的违规使用，导致新年期间xx花园小区13栋209房被污水入浸，污水延伸到一楼商铺，给业主和商家都造成了很大的损失，管理处工作人员忙得不可开交，业主也是抱怨满腹。在公司的支持和管理处工作人员的共同努力下，经一个多礼拜的努力，此事终于得到了圆满的解决，业主还拿出现金给我处工作人员慰劳。

二、市场环境的变化，导致我们管理处秩序维护员短缺，给小区的治安防范带来了挑战，由于人员的不足，致使两户住户的门锁被撬，虽未损失什么贵重物品，但说明了人员稳定的重要性。管理处上报公司，经对工资和人员做了相应的调整后，小区，没有再发生过上述问题，确保了小区治安的稳定性。

三、xzz西餐厅占用小区的`消防通道长达三年之久，造成业主对管理处的抱怨，也带来了消防隐患，经管理处多次协商、调节，并借用执法部门的整治时机，成功的让蝶恋花西餐厅归还了长期占用的消防通道，还提高了对消防的认识。此举得到了业主的好评，消除了安全隐患。

四、人员紧缺，招聘时不能择优录取，有些员工私心较重，素质不过硬，给公司的声誉带来了一些负面的影响，经管理处与业主沟通，虽能得到理解，但是不可否认，这种行为应该胎死腹中，不能盟发。否则将会给公司带来毁灭性的打击。因此我们接下来的重任是一定要加强员工的素质培训，提高个人的荣辱观，体现物业管理人的真正价值。

五、管理处积极响应公司的号召，制定有偿服务价格表，并率先在富康花园实施，虽有少数业主持有不同的意思，但经过沟通后，都欣然接受了这一事实。运行壮况良好，此举不是为了增加公司的收入，而是规范了物业管理服务的范围。确认了业主和物管各自的责任。

六、小区已成立8年之久，加上地下管网小很容易堵塞，管理处就按照年前制定的操作流程，历时一年的流程操作，现已无任何问题，管网畅通，还给了小区业主一个舒适卫生的生活环境，得到了公司和业主的好评。

七、因为有了xx年成功分亨芒果的经验，10年我们在芒果的管理和分享的过程中都做的得心应手，让小区的业主再一次享受了自已的节日—芒果节。看小区业主们分享着芒果盛宴，让我们深深的感触到，只有真心的付出，才会收获满意的微笑。物业管理艺术的决巧就是看我们怎样去勾勒。

八、楼宇天台的年久失修，暴露出了安全隐患，管理处工作人员扛着沉重的焊机，攀爬于每个楼道，经一个礼拜的努力，终于划上了圆满的句号。小区东西门的破损和当初的设计不合理，让小区业主饱受了烈日和雨水之苦，管理处决心改善其薄弱环节，投入大量的人力物力，进行改建，让以前的过关变成了现在的回家，也彰现了我们物业公司服务的本质。

九、小区单元楼的门禁系统，是业主与管理处之间的畔脚石，多年来一直得不到有效的解决。管理处与业主进行反复的沟通，得到了大多数业主的认同，并同意由管理处牵头进行联系，共商门禁改造计划。此工程，已成功的完成两栋楼宇的改造，投入使用后运行良好。管理处对已安装好的业主进行了回访，得到的答复是：“我家小孩到晚上9点了还到楼下去按自家的对讲机，让我们在家听对讲里面发出来的音乐，笑死人了”。

由于受社会大环境的影响，富康花园管理处在10年进行了人员精减，由以前的16人精减这现在的13人，这对于我们来说是一个挑战，以前的成绩摆在那儿，并不能以精减了人员为借口，从而降低服务质量，这样就没办法得到业主的认可，经过大家的共同努力，用实际行动给出了答案。清洁卫生保持原来的标准;治安情况比去年好，全年共发生两起治安事件，立案一宗;由于对绿化没有什么投入，也只能维持原状。业主投诉率明显降低，管理处工作就略显清闲。

回顾上个季度的工作，我深刻的体会到还是在工作上有很多的不足的，我也希望我会在下一季度中做到更好。

**公司季度工作总结方案五**

回首过往，公司陪伴我走过人生很重要的一个阶段，使我懂得了很多，感谢公司领导对我的支持与关爱，在此我向公司的领导表示最衷心的感谢!有你们的协助和理解才能使我在工作中更加的得心应手，也因为有你们的帮助，才能使我更好的完成各项工作任务。现将第一季度工作总结如下：

1、员工考勤管理

主要是严格员工日常请休假制度，每月保证在规定时间内统计出考勤数据，做好考勤的日常管理工作，为公司管理提供准确数据。考勤管理也是公司核算员工报酬的一个重要依据，做好正常出勤、请休假、加班及公出等管理，基本保障了考勤有效的管理，做到全年考勤统计及核算无差错。顺利的完成考勤的统计工作。

2、员工入职、离职管理

按照公司规定时间及流程为新员工和离职员工办理入职、离职相关事宜。及时建立新员工档案资料，按公司分类存放，以便查找。

3、办理社保及公积金。

及时为新员工缴纳社保及公积金，保证公司员工权益，为公司降低用工之风险。及时停办离职员工社保、公积金，为公司减少损失。为员工申报报销医疗保险、生育险、工伤保险等相关事宜，保证员工自身利益。

4、员工劳动合同的签订及管理

人事行政部按照劳动法要求，根据公司实际情况及时签订劳动合同，新入职员工在入职后一个月内均签订劳动合同，劳动合同的签订率达到100%.每月定期查看各个分公司劳动合同是否有人员到期，并提前拟定合同续签意见表发至相关人员审核，严格按照公司规定在审核之后再拟定合同，及时为到期员工签订合同。第一季度系统共签订劳动合同170份(包含新老员工及各个岗位的劳动合同)。将各个公司的劳动合同分别存放并录入电脑及t3内做好合同登记存档。

5、采购事宜

负责公司所有办公用品、医用品、贡果及其它物品的采购。严格按照公司规定流程申请采购，做到一切以公司利益为准则，保质保量，尽努力为公司节省资金。系统所有公告的`制作及传递，每周二及时编辑各类公告文件，并在t3内及时发布。及时整理公告文件并分类存档管理，供相关人员查阅。为各分公司转正人员制作工作证，督促各分公司将离职人员之工作证退回成都公司保管。

6、员工培训

给公司新进员工做一个月的培训计划，拟定各部门对新员工的培训时间并通知相关部门主管，发放培训计划表，负责人事方面的培训及管理培训效果测试。督促各部门培训日程安排，协调各部门培训时间，逐渐完善培训计划。严格按照公司规定，管理好二楼及三楼样品，做好借还记录，保证样品的完好，保证实物与帐目一致。

第一季度系统的招聘统一在网络做招聘。我负责整个系统所有岗位的发布、编写及平时的刷新工作。每天按时登录两大网站刷新所有正在招聘的岗位，希望求职都能第一时间看我公司的招聘信息。去年整个系统共发布了70岗位，收到简历总份数份，到各个公司面试的总人数为人左右，而成功录用人员在97人左右(包含已离职的44人)。并到网络上均做了免费招聘版面，均不见成效。希望在第二季度中，加强网络招聘，为公司招聘更多的人才

在第二季度中，我将继续围绕公司中心工作，克服缺点，改进方法;深入调研，掌握实情;加强管理，改进服务;大胆探索人事工作新思路、新方法，促使工作再上一个新台阶，为公司的健康快速发展做出更大的贡献。现将第二季度工作计划汇报如下：

1、加强沟通，抓好招聘工作

随着公司的不断发展，公司对人才的需求，将成为企业重中之重，结合公司发展的实际需求，满足公司各岗位工作需要，第一季度人事工作着手加大与各个部门沟通力度，了解各部门所需要人员岗位需求，加强网络招聘，充实公司人才队伍，强化专业人才的储备，为各个部门招聘到满意人员，为公司的市场化经营提供有力的保障。

2、员工考勤管理

考勤管理也是公司核算员工报酬的一个重要依据，做好正常出勤、请休假、加班及公出等管理。主要是严格员工日常请休假制度，每月保证在规定时间内统计出考勤数据，做好考勤的日常管理工作，为公司管理提供准确数据。及时建立新员工档案资料，按公司分类存放，以便查找。

3、办理社保及公积金

按照公司规定时间及流程为新员工和离职员工办理入职、离职相关事宜。为新员工缴纳社保及公积金，为公司降低用工之风险，保证公司员工权益。做好离职员工社保、公积金的转出。人事行政部按照劳动法要求，根据公司实际情况及时签订劳动合同，按时为新员工签订劳动合同。走向市场，了解市场行情做好采价准备，对所有采购物品要严把质量关。

总之，作为公司对外的窗口，人事组将以新变化迎接新的挑战，新气象树立新的形象。在工作之余不断学习，不断提高自身综合素质。

第二季度里，我们继续改进和提高，继续与时俱进，我们将以此为起点，在公司领导的引领下，在各个部门的相互配合支持下，在第一季度的工作中，提高一个新的台阶。

**公司季度工作总结方案六**

一个季度的时间就这样过去了，在此之前，我都没有察觉到时间是过的如此之快。回顾这一季度在公司作为一名市场部销售人员的工作，有很多值得肯定之处，也有很多需要改进之处。为了能在下一步的工作中做到更好的改进，我给我这一季度的工作做了一个大致的总结，总结如下。

这一季度是我进入公司以来的第二个季度，相比于我在第一个季度的表现要进步很多。这一点特别体现在我的心态和销售业绩方面。

在刚来到公司的第一个季度，我因为之前没有接触过销售行业，所以不知道销售人员的压力是这么的大。所以在刚来到公司的时候，面对每个月需要达到xx销售额度的要求，我感到压力巨大，并且觉得这是一个不太可能会实现的目标，心态也一直处于一个焦虑的状态。但我依旧坚持工作了下来，可能是因为开始慢慢适应了这种压力，也可能是受到周围同事的鼓舞，所以我在第二个季度里，就开始慢慢转变了这种自我怀疑和焦虑的心态，开始把自己的自信心慢慢的建立了起来。

在这一季度里，我开始猛攻我们公司销售产品的知识，深度了解我们公司的品牌，了解我们公司产品的`各种优点缺点，还读了很多销售类相关的书籍。所以，我的专业水平能力在这一季度里得到了很大的提升。另外我在服务这方面也做的比上一季度更到位，对待每一位顾客都是笑脸相迎，始终保持热情服务的状态。专业知识的增加，服务态度的转变，包括第一点谈到的心态调整都是促进我这销售业绩增加的因素。

虽然以上谈到的这些进步的地方是值得肯定的，但是在上一季度里，我也有做的令人不满意的地方，都需要我去改进。

比如，我的工作效率太慢，在生活和工作中总喜欢拖拖拉拉。这个坏毛病还导致我在上一季度里犯了多次上班迟到的错误，虽然每次迟到都没有迟多久，但是也耽误了我一定的工作时间，在领导心中也留下了不好的印象。所以，在下一季度的工作里，我一定要着重改掉我这个喜欢拖延的毛病。这个毛病不改掉，我在工作中可能还会出现更多的错误。

面对下一阶段的工作，我已经做好了充足的准备来迎接它的到来。相信我会在下一季度的工作中表现的更加优秀。

**公司季度工作总结方案七**

不经意间，x年已悄然离去。时间的步伐带走了这一年的忙碌、烦恼、郁闷、挣扎、沉淀在心底的那份执着令我依然坚守岗位。

从x月至x月末的十二个月里，销售业绩并不梦想，x共销售住房x套，车库及储藏间x间，累计合同金额x元，已结代理费金额计仅x元整。

x月份忙于年度总结、年度报表的核算工作;x月份接到公司新年度工作安排，做工作计划并准备x号楼的交房工作;x月份进行x楼的交房工作，并与策划部x教师沟通项目尾房的销售方案，针对x的尾房及未售出的车库、储藏间我也提出过自我的一些想法，在取得开发商同意后，x月份x分别举办了“x县小学生书画比赛”和“x县中学生作文大赛”，在县教育局的协助下，期望经过开展各项活动提高x房产的美誉度，充实x的文化，当然最终目的还是为销售起推波助澜的作用，遗憾的是在销售方面并没有实现预想中的效果，但值得欣慰的是活动本身还是受到了业主及社会各界的肯定。

x月份接到公司的调令，在整理x收盘资料的`同时，将接篇——x项目工作，我觉得公司给我一个圆梦的机会，那段时间我是心是飞扬的，多么令人不愉快的人，在我眼中都会变得亲切起来;为了能在规定时间内将x的收盘账目整理出来，我放弃休假，甚至通宵工作，可收盘的计划在开发商的坚持下还是无疾而终。x月份我游走在x项目和x之间：x的尾房销售、x的客户积累、x的二期交付……我竭尽全力做好两边的工作，虽然辛苦但我觉得一切都那么令人愉快。我不明白该说意想不到，还是该说意料之中，项目另换他人的变化令我从峰顶跌到谷底，总之我花了许多时间来调整自我的状态，来理解这个事实。x份持续尾房销售工作，培训员工，与开发商协商收盘，解决客户投诉。

1、x一期产权证办理时间过长，延迟发放，致使业主不满;

2、二期虽已提前交付，但部分业主因房屋质量问题一向拖延至今，与工程部的协调虽然很好，可就是理解反映不解决问题;

3、年底的代理费拖欠情景严重;

4、销售人员培训(专业知识、销售技巧和现场应变)不够到位;

5、销售人员调动、更换过于频繁，对公司和销售人员双方都不利;

在与开发商的沟通中存在不足，出现问题没能及时找开发商协商解决，尤其是与x总沟通较少，以致造成一度关系紧张。

期望明年我能有更好的发展，能为公司带来更大的贡献!

**公司季度工作总结方案八**

在即将结束的第三季度里我能够兢兢业业地完成公司后勤的各项工作，对我而言做好自己的本职工作也是得到领导认可的前提，再加上后勤工作的完成也是为了公司的运营提供保障自然容不得半点疏忽，伴随着第三季度的结束也应当对当前阶段完成的后勤工作加以总结了。

1、认真制定好季度工作计划并严格遵守部门的规章制度，对于后勤工作的完成而言任何的疏忽都可能造成不好的影响，所以我在开展第三季度的工作之前便制定好详细的计划，通过计划的落实来履行后勤人员的职责从而取得了理想的效果，而且我在做好第三季度后勤工作的同时也会严格遵守公司的各项制度，既要按时完成自身的各项工作又要确保第三季度不出现缺勤或者迟到的现象，正因为能够以这样严格的标准要求自己才能够通过后勤工作的完成提升自身的综合素质，但我并不会因为些许成就的获得便在后勤工作中感到沾沾自喜，因此我得继续保持后勤工作中的优势并争取下一季度做得更好。

2、加强和采购人员以及财务部门之间的联系从而做好成本方面的控制，通过以往后勤工作的\'完成让我明白部门的经费是有限的，因此如何利用有限的经费创造更大的价值便是我在工作中需要思考的问题，而且采购的物资还不能够出现质量方面的问题便需要做到货比三家，但我也明白只有大批量的采购才能够获得费用的减免自然要对采购的物资制定清单，这样的话便能够一次性采购近期所需的全部物资以免影响到公司的正常运营，所以我很重视采购工作的完成并将其顺利整理至公司的仓库之中，而且我在每次采购后都会索取相应的发票从而确保财务报销环节能够顺利完成。

3、及时完成当前季度的总结以便于在今后改善后勤工作的方式，虽然现阶段的后勤工作完成得较为差不错却也应当从中吸取经验，而我也通过对以往后勤工作的总结较好地改善了第三季度的方式，无论是工作优势的继承还是改善以往的不足都是我重视后勤工作的方式，关键是后勤工作中的努力对我而言也是职业发展中不能忽视的，我很庆幸当前季度后勤工作的完成能够得到领导的支持和同事们的积极配合。

总之我会牢记自己在第三季度后勤工作中的所作所为并争取做得更好，既要为了公司的发展负责也要通过后勤工作的完成履行自己的职责，相信保持积极的态度能够让我通过后勤工作中的努力有所作为。

**公司季度工作总结方案九**

时光荏苒xx年时间匆匆不到40天就要过去了我来佳通已经3年了，我们每个人都是在不断总结中成长在不断审视中完善自己。审视中脚踏实地完成本职工作，回首今年的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事合作生产的艰辛。现将xx年工作总结

让自己觉得轮胎是个生命工程，认真做好自检好每条轮胎，作为成型b区的一名员工我以工作任务为牵引，依托工作敢为学习提高自己在生产过程中机台故障小问题能够自己处理 ，较快完成处里交给的产量。在班组同事的帮助下不断进步，废胎经常几个月看不到我的名字。在工作中要学会不怕苦不怕累在10.1假期过后我们e线就开始为公司分配的的产量开始两班倒，人家都说a1657是个垃圾没必要两班倒，我觉得做人不能太自私不能光看眼前的利益，我经常在那台机做我不来换谁还会来。让自己在本职岗位上发挥出应有的作用

配合班长的工作遇到临时调机也要有个好心态，达成计划;还有一段是个女的，女的做男人的事情她肯定会更累、 要经常帮助一段，要懂得一个人速度快什么都不算，轮胎成型是在2人合作之下完成的，这个要坚持。

在新的一年中，我一定要把工作做的更出色些，遵守工作纪律把每一位用户买我做的`轮胎0退回率都当成自己知心的朋友，热心的为客户户服务。尽自己最大努力，为我们的企业贡献自己的一份力量，为我们的企业树立新的形象，朝着“更快、更高、更强”方向迈进，突破，没有终点。

**公司季度工作总结方案篇十**

20xx年一季度安全工作总结

安环部20xx年第一季度安全工作上级部门及公司领导的正确指导下，在各部门、车间、科室管理人员及全体员工的协同配合下，通过部门成员的共同努力下，保证了各生产车间安全、稳定、长周期运行。具体工作总结如下：

一、完善安全管理制度

1、元月份完善了20xx年《春节值班制度》、下发《职业卫生安全培训》、《20xx年6s安全检查》、《隐患排查周》、《机动车、非机动车安全驾驶》通知。2月份下发关于各车间《专项事故应急预案修订及演练通知》、《消防系统的正常维护和保养通知》、《班前班后会制度》。3月份下发《关于各班组执行交接班管理规定的通知》、《危险化学品分类监管工作通知》、《危险化学品生产存储自查自评工作方案》、《学习粗苯物料泄露的通知》、《学习赤峰3.18火灾事故》的通知。安环部针对以上制度、通知，重在落实上下大功夫，让各车间管理人员在抓好生产的同时也抓好安全劳动纪律、安全隐患的排查，同时还要坚持安全第一以人为本的理念。使公司上下形成一个齐抓共管的良好局面，切实有效地提高员工的劳动积极性，给大家创造一个安全、文明的工作氛围。

二、强化安全教育，拓宽安全知识面，提高安全技能，增强职工安全意识，严防生产安全事故。 安全教育就是提高职工的安全意识和防范事故的能力。通过学习、培训教育，让广大员工牢固树立“安全第一、预防为主、综合治理”和“一切为了安全，安全高于一切”的安全理念；进一步提高从业人员的安全素质，掌握职业安全技能、自救、互护知识及事故的应急处理能力。为实际的安全操作打下了坚实的基础，安环部具体做法有以下几点：

（一）、严格要求，把好新工人一级教育关，新学员大部分都是刚毕业，进入企业对新鲜事物都比较好奇、好动、误动是引发新学员事故发生的主要原因。因此安环部在安全培训方面下足功夫，把好新员工入厂教育第一关。通过专业的安全培训，保证新员工安全。

（二）、抓好日常安全检查工作。

1、安环部根据各车间上报的安全培训计划，不定时对各车间学习笔记、安全检查台账进行专项检查，确保能把安全管理制度、通知落实到基层员工中。

2、3月初，对公司和车间去年发生的事故进行汇总、分类。组织各车间安全管理人员学习，也就是用身边的事故来教育身边的人，让安全管理人员从中吸取教训，将学习内容传达到车间，预防事故的再此发生。

3、加强对外来施工单位的检查、监督力度，对于三违作业的，坚决予以叫停。

三、注重现场监督、管理、敢动真格，治理隐患、防范事故。

1、坚持每日督促各车间做到班前讲安全，班中查安全，班后评安全的良好习惯。让车间利用班前班后的时间对生产安全进行布置和总结，通过班前班后会有意识地灌输各种安全思想，把车间安全教育融入日常的工作中，就能潜移默化地提高每个职工的安全意识和安全知识水平。

2、加强现场管理及安全监察工作。安环部每月组织各车间管理人员对现场进行综合检查4次。一季度共进行安全检查12次，发现安全隐患182处，下发安全隐患整改通知单50份，已处理173项，未处理9项，整改完成率95%。

3、扩建及技改现场监督与管理方面。

一季度，扩建工作重点放在50万吨轻质化项目上。安环部针对新项目，确立工作重心，抓好安全管理；对项目存在的风险进行专业分析，及时组织相关单位到工作现场进行勘察。通过修建防火墙划分生产区域和非生产区域。以上措施的落实和强有力的安全监管，确保各项目工作都能做到安全施工无事故。

四、做实、做好、做细反事故演练工作，增强员工对事故的预判、防范能力和对突发事故的应急处理能力。

2月中下旬，各车间各班组员工进行桌面演练12次，其中加氢一车间组织车间员工全场停电应急演练一次。演练的内容贴合岗位、贴近实际、贴近生产。通过此项活动的有效开展确实让员工增强对事故的预判能力及发生事故时的迅速、科学、果断的处理事故的能力。提高员工对事故的防范意识和增强自救互救、抢险救灾的能力。

五、加强安全创建，夯实基础工作。

（一）、加强安全建设是企业提升安全管理水平，实现安全生产的基础和前提。人是决定性因素，化工企业的各车间安全管理人员只要遵章守纪，严格落实各项安全措施，实现企业的安全生产不是空谈，事故是可防可控、能防能控的。因此，安全工作重在落实，尤其是车间安全员的安全素质和选拔任用，元月份重新任命班组安全员。并在考核的基础上加大了奖罚力度。确实有效地调动了安全员的工作积极性及主观能动性。

（二）、监督各车间按时、认真开展安全活动，按照安全标准化的.要求开展安全演练、演习活动。

六、加强领导、确保稳定；强化基础，落实责任。

（1）、确认各阶层领导的安全职责及员工岗位安全责任，在元月份，事业部领导、部门负责人车间负责人、科室负责人都层层签订了安全生产责任状。实行领导负责制，一级对一级负责。

（2）、把事故责任与直属领导挂起勾来，与经济收入挂起勾来，并以数字化分析，就会发现安全就是效益、安全就是收入，这样就能做到领导干部知责任、车间员工晓厉害。

（3）、在全公司上下对事故处理实行连带责任制。真正做到按事故分级和责任大小将层层分解，使之人人自危。使安全责任具体落实到每个层面、每个角落、形成责任追究的常识化、制度化，确保各级员工都树立“无患则安、无损则全”的理念。并坚持执行，这样才能更好的促进安全工作的开展、预防各类事故发生。

七、不足方面：

1、尽管各车间、部门全体员工的安全素质有所提高。但仍有个别人违章违纪，冒险蛮干。

2、管理人员在安排工作时，也能提到安全事项，虽有这方面的意识，但是不够具体、全面。只是一言带过或口头上说说，还没有提到正式的书面上来。

3、安全监督管理人员在安全措施的落实和周围环境的查找不认真。存在大意和侥幸心里。

4、员工“互保、联保”意识差，只是想到自保，但没有更多的站到公司、车间的角度，想到全公司的利益。大局的利益。

5、部分整改配件不能及时到位，应建立安全专属通道，保证隐患配件及时到位。

6、消防控制器故障，需及时处理。

八、努力方向及奋斗目标：

1、要加强业务、专业知识的学习和教育，提高其业务技术水平，做到不盲目检修，逐步减少设备及人身安全事故的发生。

2、加强责任心教育，使广大员工有大局意识、责任意识。

3、加强设备管理，加大漏点及岗位现场处罚力度。

4、加大现场、设备检查力度，建立良好的反馈及落实机制，并加大对违反劳动纪律的处罚。

5、定期对换热设备的进行检查、维护、润滑、清洗及检修。

6、做好设备的计划检修、提前检修、彻底检修，保证设备安全稳定长周期运行。

7、提高巡检质量，加大包机人员责任心教育，加大考核力度，减少设备的跑冒滴漏。

九、建议。

1、公司要强化或培训各车间安全员、工艺员、设备员学习工艺、环保、设备等专业知识。拓宽知识面，增强自身素质；只有综合素质提高了，责任意识增强了，各项管理才能得心应手。安全生产才能稳定。

2、建议到其他各兄弟公司进行参观学习、交流、沟通。促进公司的安全持续、稳定发展。

十、二季度年安全工作计划

1、继续贯彻“安全第一，预防为主、综合治理”的方针，强化双基工作，使管理工作标准化、公开化、制度化、人性化。坚决杜绝重特大事故的发生；力争做到全年无大事、季度无小事、月月无伤害、日日无违章。

2、做到年度有考核，季度有评比，月月有奖罚，日日有记录。

3、继续抓好二季度的安全教育与宣传工作。力争做到班班、事事、人人、处处、事事讲安全，提高员工的安全素质。

4、继续加强日常检查和管理工作。

5、加强安全教育，提高安全意识；坚决杜绝安全事故的发生。

6、组织各车间搞好二季度的事故演练工作，在一季度的基础上再上一个新台阶。

7、每次安全检查，做到检查要细、广、严；绝不走过场，敷衍了事。

8、继续做好隐患排查及整改工作。

9、继续加强领导和员工的责任意识，要求他们在工作上多用一点心、绷紧一根弦、多尽一份力，同时注意群策群力，让大家在每项工作中都进行风险分析，在制定预防措施上多想办法、多出点子，让每个员工都认识到“防范事故人人管，人人关心防事故”，为此，预防事故的意识增强了，责任到位了，必然防患于未然。

10、搞好防暑降温工作。定期对换热设备的进行检查、维护、润滑、清洗及检修。

11、做好设备的计划检修、提前检修、彻底检修，保证设备安全稳定长周期运行。

**公司季度工作总结方案篇十一**

不知不觉，新的一年又将来临了。回顾这一年的工作历程，作为xx公司广告部的一名销售人员，我深深的感到公司的蓬勃发展的热情，xx公司人为之拼搏的可贵精神。下面，我就将我202x年的个人工作情况进行如下总结：

我是xx公司销售部的一名销售人员，主要负责跟进x区域广告代理公司媒介策划专员和购买专员的媒介排期与投放工作，推荐合作，以下单业绩为工作任务量。202x年，我积极与部门员工一起在x地区推广我公司的业务，并以公司的战略目标为指导，与相关的合作客户就媒介排期与投放工作进行了良好的合作。xx的销售是我公司广告销售部门工作的重点，销售形势的好坏很大程度上影响着公司的经济效益。这一年来，我销售部门坚持巩固老市场、培育新市场、发展市场客户、挖掘潜在市场，利用我公司的xx带动产品销售，并取得了较好的效果。

随着x产品在x地区日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场销售过程中有着越来越重要的作用，信息就是效益。我部门时刻密切关注市场动态，把握商机，向信息要效益，通过不断的市场调研和信息收集、分析、整理，将其制度化、规范化、经常化。我销售部门通过市场调查、业务洽谈、计算机网络等方式和途径建立了比较稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势。与此同时，我们建立了客户档案，努力做好基础信息的收集，并根据xx市场情况积极派驻业务员对销售市场的动态进行跟踪掌握。202x年度，我销售部门定下了x的销售目标，年底完成了全年累计销售总额x，产销率x%，货款回收率x%。202x年度工作任务完成x%，主要业绩完成x%。

广告销售部肩负这公司产品的销售工作，责任重大、任务艰巨。一支能力出色的高素质销售队伍是完成公司的年度销售任务的重要保障。作为公司的员工，我时刻都感觉到自己身上的重任。我的言行代表了公司的形象。因此我时刻不断以严谨的工作精神要求自己，不断加强自身的能力修养，广泛的了解广告市场的动态，时刻做好自己的本职工作。对于公司的\'各项销售政策，我都认真贯彻执行，并在工作中发挥刻苦工作的精神，努力完成销售目标。在工作中，我努力做到与同事友好相处，面对工作任务，我们积极进行沟通协调，对于有利于完成销售目标的意见和建议，我认真分析研究，并虚心接受。

回顾这一年来，我与销售部全体业务人员发扬吃苦耐劳、敢于进取拼搏的精神，团结写作取得了良好的业绩。但是，仍然没有百分之百完成任务，这是我应该认真反思的地方。不管怎样，成绩都是属于过去的。展望未来，摆在我面前的路还更长、困难还有很多，任务也很艰巨。但是，作为x公司的销售人员，我不应该畏惧困难，反而应该迎难而上。我一定会在202x年更加出色的发挥自己的工作积极性、主动性、创造性。履行好自己的岗位职责，全力以赴的做好202x年度的销售工作，要深入了解x的动态，要进一步开拓和巩固x市场，为公司创造更加高的销售业绩。

喜迎新春，祝我们x公司在20xx年的销售业绩上更上一层楼，走在x行业的尖端，向我们的理想靠拢。

**公司季度工作总结方案篇十二**

20xx年即将过去，在这一年来，既有收获也有失误，平凡忙碌中伴着充实，创新扩展中伴着快乐，院领导运筹帷幄，领导有方，及时为我科购进所需的手术和处置器械及办公用品，科室同事也给予我大力支持和鼎立帮助，使得我取得了一定成绩。

1、认真做好眼科医生门诊手术的协助工作。做好环境、器械消毒，积极准备手术所需物品并做好术后清理工作，保障门诊手术的顺利开展实施。全年无感染病例发生。

2、患者对眼科处置和手术有很大的恐惧心里，针对这一点做好患者心理护理，积极与患者沟通，最大可能的消除患者心里紧张。真正的把人性化护理体现到工作之中，同时提高注射技术，减轻患者疼痛，增强其治疗信心。

3、在实际临床工作中，我深知开展眼科处置业务的必要性，将眼科处置室的业务由原来单一的结膜下注射、取结石扩展到颞浅注射，半球后注射，沙眼滤泡打磨术，取异物。并通过自己的努力和虚心学习新增“泪道冲洗、泪道探通术、电睫倒睫、睑板腺按摩”填补我院的`空白，增加了本科室的业务收入，得到了良好的社会声誉。20xx年仅新增项目开展xx千余例，在原来业务收入的基础上增收xxxx万余元，治愈率达xxxx%以上，总有效率xxxx%，得到了患者及临床医生的好评。

1、把眼科护理工作规范化，做到细致入微。

2、加强业务学习，在原有开展项目基础上进一步向上级医院虚心学习泪道激光术。这样可以解决因泪道完全堵塞后探通术无法解决的难题，使这样的病例得以有效治疗，大幅度增加科室经济收入。希望院领导给予支持。

眼科门诊手术室亟待改善和提高情况：根据眼科门诊手术室流程要求，目前业务用房紧张，布局不合理，增加手术感染风险，为了避免医疗风险和医患纠纷，希望在我院新住院部大楼落成后，在业务用房上给协调解决。

**公司季度工作总结方案篇十三**

xx年，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将这一年来的工作情况总结如下：

为了体现从事酒店人员的专业素养，在针对管家部各岗位服务用语存在不规范、不统一的现象，经理和部长对新老员工进行了多次陪训。培训了如有关客房做房程序，规范了服务用语，对客服务等等。

严格执行《三级查房制度》。酒店的主营收入来自客房，从事客房工作，首当其冲的是如何使客房达到一件合格的商品出售，它包括房间卫生、设施设备、物品配备等，为了切实提高客房质量合格率，我部严格执行“三级查房制度”，即员工自查、领班普查、主管抽查，做到层层把关，力争将疏漏降到最低。

客房部是酒店成本费用的一个部门，本着节约就是创利润的思想，我部号召全体员工本着从自我做起，从点滴做起，杜绝一切浪费现象。加强员工的节能意识，主要表现在：

1、回收客用一次性低值易耗品，如牙膏可做为清洁剂使用。

2、查退房后拔掉取电牌。

3、做房时关灯关空调。

4、定时的开关走朗和电梯口的灯。这样日复一日的执行下来，为酒店节约了一笔不少的电费。

客房设施能否达到规定的使用年限，是直接影响酒店效益和长远发展的关键，所以在设施设备的保养上房务部严格执行设施设备保养规定，定期对床垫翻转，家具定期上蜡保养，房间的电器、设施设备按正确方法操作和使用，以延长其使用寿命。特别是对地毯的保养，客房部非常重视，要求员工在平时的工作中，只要发现地毯上有点状污渍，都应及时的做点清洁，这样不仅可以减少对地毯的洗涤次数，还能保持地毯整体卫生。

为了做好客房的卫生和服务工作。今年总公司20xx年举行的第x届技能比赛中客房部均拿到了第一和第二名的好成绩。公司管家部20xx年从今年x月份起利用淡季，对楼层员工开展技术大练兵活动，对员工的打扫房间技能和铺床，铺台，和理论知识，从中发现员工的操作非常不规范、不科学，针对存在的问题，公司领导专门召开会议，对存在的.问题加以分析，对员工进行重新培训，纠正员工的不良操作习惯。公司今年通过一系列培训和比赛。员工的整体素质和工作技能取得了一定的成效。房间卫生质量提高了。

在下的一年里我会协助各位领导和部长做好客房部的日常工作。合理安排楼层服务员的值班、换班工作。做好各项接待、安排工作，工作期间发现问题应及时处理，有疑难问题应及时上报领导。加强对设施设备的检查和维护保养，对客房的日常卫生质量要严格把关，合理的安排好计划卫生，做好楼层的安全、防火、卫生工作。以身作责，监督、检查楼层服务人员做好服务工作。做好服务工作的同时抓好思想工作，做到团结友爱、相互帮助、共同进步。切实履行职责，认真完成上级交办的其它工作，努力做好本职工作。

在接下来的日子里，我要勤奋工作，努力改正不足之处，发扬优点，力争取得更大的工作成绩，为酒店创造更高的价值。

**公司季度工作总结方案篇十四**

下头就第一季度业委会的主要工作做个总结：

物业招投标：在业委会的推进下，经过正式招投标及公示后，金地物业与uhn国际村在20xx年2月2日正式签约，从临时物业转为正式物业。这也是小区实行酬金制的正式开始。

供暖：热力集团在20xx-20xx采暖季是应急进场支持，3月供暖季结束立刻头临热水服务，以及管道大修的问题。业委会一向在想尽办法解决此事。一方面咨询各渠道，是继续热力还是另找其他供暖公司，另一方面由于锅炉产权还在茂华手里，后续很多问题被此牵制(包括环保改造等)。在原业委会主任张教师的不停奔波和协调下，最终最终由政府出面牵头，在跟茂华，热力，业委会的几次工作会后，最终确认由热力正式接管，妥善解决了后续供暖供热水问题。热力承诺会在三年内逐步完成对小区的锅炉改造和热交换站，管道的更新及维修，并免费更换热水表。未来热水温度会得到进一步改善!

自来水改造：小区一向存在水管老化失修问题，并且之前小区水费大笔亏空，造成恶性循环。在业委会的不懈努力下，与自来水集团达成协议，20xx年将对小区进行自来水改造，以后自来水管网和水表都由自来水集团维护，正式接手后物业不再代收水费。目前正处于前期信息收集工作阶段，计划于3月底完成信息采集。

公共收益：目前公共收益主要来自于5个方面：3个广告公司，1个水站，1个电信。首先对前面几年的公共收益做了整理和审计，具体资料很快会公示;其次对现有收益的谈判和管理;第三就是研究如何拓宽，包括5g的安装，引进新的广告，场地租赁等，都在进行中。以后会每年固定时间公示公共收益的收支和使用情景。

新物业的预算审核：业委会对物业提交的全年预算进行讨论审核，并就具体项目询价，比价，磋商，包括保安的费用，保洁人员编制，绿化范围，员工伙食问题，另外还有重中之重的电梯公维和消防公维的流程及启动，等等。具体资料会在预算最终确认后公布。

街道合并：目前小区单双号楼分属不一样街道管辖，业委会一向在跟政府部门沟通此事，期望合并一个街道方便后续管理沟通。目前已得到回复会统一并入太阳宫街道(新源里已暂停本小区户口迁入)，具体时间还在等政府的确认。

其他杂项：街道及相关政府部门沟通，业委会备案，律师咨询沟通，既往档案整理，以及给街道热力送锦旗，寻求更多支持等等。

第一季度，业委会的.工作按分组按计划进行。除了分组逐步推进各项工作，此刻最重要的就是新物业的管理和执行情景。由于酬金制的特殊性，大大增加了业委会的工作量，对物业预算的审核，对支出的管理，占据了近期业委会监事会的大部分精力。等预算最终确认后，这部分会另行通告。届时大伙关心的绿化，公维等，都会一并公示。

另外，关于公共收益部分，也将于近期公示。

**公司季度工作总结方案篇十五**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息；

2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品；

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，

做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排；

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威（盛丰）h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威（圣隆）h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的\'生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做地不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找