# 二季度工作总结汇报

来源：网友投稿 作者：水墨画意 更新时间：2024-06-11

*二季度工作总结汇报(7篇)在二季度的工作总结中，大家将更加脚踏实地地完成本职工作，在不断的总结中完善自己。下面是小编给大家带来的二季度工作总结汇报(7篇)，欢迎大家阅读转发!1二季度工作总结汇报20\_\_第二季度的工作可以提炼出三个关键词即探...*

二季度工作总结汇报(7篇)

在二季度的工作总结中，大家将更加脚踏实地地完成本职工作，在不断的总结中完善自己。下面是小编给大家带来的二季度工作总结汇报(7篇)，欢迎大家阅读转发!

**1二季度工作总结汇报**

20\_\_第二季度的工作可以提炼出三个关键词即探索、忙碌与遗憾。营销部成立至今，我们一直在学习，在摸索。在寻找符合酒店自身条件的营销模式。然而又由于我们的工作除了营销、清欠外还要做到店内接待，使得我们都很忙碌。由于人力不足，精力有限，我们在顾及会议接待的同时，没有做到真正的营销。这是我们遗憾的地方。转眼又到了x月份，是该停下来总结一下了。现在将第二季度工作总结如下

一、营销部主要完成工作

1、接待方面

在x月、x月、x月份，部门主要完成接待了单位及个人、团体会议。

2、客户的开发与维护

a、客户开发：在第二季度营销部新开发个人和商务公司协议客户x个，与x个协议到期客户续签了协议。新签订x家网络订房协议。

b、客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的协议客户一一进行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因：

一是由于公司办公地点搬迁于是就近选择合作的酒店。

二是公司更换了负责外联的负责人。

三是部分客户因酒店饭菜口味质量二暂时放弃。

四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

3、旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年营销部在这一方面可谓取得重大突破。x月份开始酒店陆续开始与\_\_国旅合作。截止x月x日，酒店共接待旅行社用房x间，共计为酒店客房带来的收入为x元。

除旅行社外，\_\_年营销部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。x月份起，陆续接待了等先后x批次的团队，共计使用酒店客房x间。实现房费收入x元(平均房价为x元/间)。

\_\_年x月至x月期间，通过营销部预订的各类宴席，团队用餐共计在餐饮消费的金额为x余元(其中由会议所带来的餐饮收入为x元)。全年必将超过x万。这一成绩为酒店整体经营目标的完成做出了相应的贡献。

二、营销部在工作中存在的不足

1、在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩。

2、与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

3、新兴市场与新客户的开发力度不够

\_\_年营销部虽然在旅行社团队与会议团队的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，旅行团的房费收入占全年房费收入的比例还不到x%，会议团队与旅行团共同的房费收入占酒店房费收入的比例也不到x%，全年开发新协议客户的数量更是屈指可数。在长沙酒店业竞争白热化的情况下，原有的目标消费群体几乎被瓜分殆尽，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。很显然，营销部在这方面投入的精力是不够的。

**2二季度工作总结汇报**

20\_\_年第二季度人力资源部在全体员工的努力配合下，在人员配置、企业文化与员工培训、薪酬规划、组织工作、基础管理等方面按照公司的战略要求完成了相应的工作，现总结如下：

一、人员配置

1、员工入职、离职(截止月日)

总部：各部门入职41人，离职13人。离职率为4%。-年同期入职17人、离职人员25人。离职率为8%。离职率较去年同期降低4个百分点。

加工厂：入职163人，离职76人，离职率为13%。-年同期入职为112人，离职人数73人，离职率为15%。入职人数同比增长51人，增长46%，同比离职率下降2%。从以上数据可以看出来，工厂在招工难的外部环境压力下，还是招录相对较多的工人，且离职率同比有所下降。充分体现了公司年初提高员工福利待遇、改善员工伙食等一系列的激励政策与人文关怀的良好结果。也体现了工厂对外宣传公司政策、吸引曾离职工人重返工作岗位的工作成果。

办事处：(截止月末，且不含临时人数。3月数据正在整理，中旬才能完成)，办事处共318个专柜，在职988人，入职108人，离职95人。离职率为9%。20年同期离职人员为107人，入职为114人，离职率为10%。同比变化不大。

专卖店：(截止到月末，月份人数正在整理中)，专卖店共有28个店铺，在职87人，离职率为%。因专卖店的人事信息刚刚完善，暂没有前期的对应数据。

综上，在公司的人力资源战略规划中，20年是组织架构、人员结构调整年，20年是人员能力提升及二次创业人才储备的一年，这一点从上述的入职数据中可见端倪。

2、招聘

本季度公司招聘途径有四种，即：招聘、内部推荐。本季度共面试209人，复试105人，上岗35人，通过人力资源部招聘及内部推荐而入职35人(月份3人，月份15人，月份17人)。其中：通过内部推荐入职3人。

二、企业文化与员工培训

(一)企业文化活动

1、组织完成年会策划及实话。

2、每月板报更新。

3、早会主题拟定及人员安排。

(二)培训工作

1、建立20年度公司级、部门级培训计划。

2、培训实施。

1)新员工入职培训2次。

2)沙龙文化培训：《职场也要步步精心》、《沟通风格》。

3)公司级培训。已经完成了OA协同办公平台的使用培训。

4)协调相关部门培训工作：信息部：升级系列培训、集团总部采购部质检周期、实验设备及产品执行标准的培训多品牌中心。

三、薪酬福利规划

1、绩效考核方案

制定办事处经理代管绩效草案框架;

制定并上报电子商务管理者绩效奖金计发办法(草案)。

职员、导购增设月、季、年同比销售增长绩效;增加大区管理奖励;增加职员销售管理奖励。

2、人力资源数据

人工成本预算：根据年初各体系调薪结果，调整各体系20年度人工成本预算。

人工成本分析报告：形成各体系人工成本分析报告模板，完成20年月—月办事处人工成本数据分析报告。

3、薪酬、福利方案

20年度工厂工资调整方案;

20年度集团总部办事处职员、导购调薪方案;

20年度总部各体系调薪方案。

四、第三季度重点工作计划

1、完善人员岗位能力评价体系;

2、细化新员工培训内容;

3、建立健全培训效果跟踪评价方法和内容;

4、办事处20年第3季度销售激励方案及操作细则;

5、整合人力资源质量体系文件，建立完善办事处管理制度。

以上是人力资源部在年二季度工作总结及第三季度重点工作计划，有不当之处，请领导指正。

**3二季度工作总结汇报**

不知不觉中我已进入公司两周年了,同时也是我真正从事工作的两周年,于公于私,不管是自己还是公司领导,都应该有个交待,敞开心怀、真真切切地感受，总结过去能充分认识自己、更好地指导后续行为。总结是为了更好的认知自己，我认为我是个主动的人、身体力行的人。首先我要对上半年工作和这半年来个人取得的成绩做以下总结：

一、20\_\_年上半年主要工作内容

1、上半年工行的安装情况和维修情况

一季度工行的装车辆情况为1月共装348台，2月共装122台，3月下单317台。共计下单787台，一季度共维修工行 车辆38台。 二季度工行4月份下单296台，5月份下单201台，6月份下单300台，共计下单797台。在电子和耐特人员共同的努力下，二季度共修工行车辆135台。这半年来共修工行车辆173台。从上面的数字不难看出，这些取得的成绩与员工的敬业奉献和尽心尽力是分不开的。

2、针对网管中心和工程组工作中发现的问题和改进方案工程组：有关问题已在平时的工作中逐渐指出一些，具体改进方案在20\_\_年x月x日会议中已提出。

网管中心：平时工作中发现的问题已上报和助理，和助理已于20\_\_年x月x日会议和中对其主要问题提出改进方案。

3、本部门内部的情况分析

团队意识。促进本部门工作顺利进展的必要前提是，本部各个人员互相协调、相互配合。如：本部门李某同志因有身孕对其工作偶有不适，刘某同志主动提出帮助她去经三路财富广场送回执单。

工作态度。天气逐渐炎热，特别是进入6月以来，炎热的天气对员工为一大考验，可部门人员接受工作的态度仍然不变，一项工作，不是我像完成作业一样被迫去做，也不是我愿意去做好，而是我尽心尽力去做，而尽心致胜。

执行力，行动力。本季度以来工程质量的出错率明显下降，原因在于执行力和行动力有所提高，接到任务就去想这个工作我是要做什么?我该怎么去做好?有谁能帮我做的更好?然后带着自己的答案去行动。同样的工作，同样的内容但好的执行力和行动力会做成精品工程。

二、个人取得的成就和不足

1、领导力和感召力。自从升为质量部部长以来，一直在培养自己的领导力，逐渐总结一些经验和方法并付之于行动，并取得不错的效果。作为一个年轻的领导，除了严格要求工作的规范和标准外要用心感化员工，感召下属，让他们知道你在意他的存在，公司很在意他的工作，然后员工就会尽心去完成这个工作，而不是被迫的接受，不心甘情愿的去做。同样这样下来，工作效率和工作质量自然而然的提高上来。

2、良好的心态。作为一个领导不可能做面面俱到，总有一些过意不去或者感觉委屈的事，最近以来学习了《四个约定》波有感触，诚信的去对待每件事;不要把事情个人化，放下对其他人语言和行动的执着;直接表达我要说的内容;不管什么天气，我的状态如何，保持良好的心态把事事做的最好。这些东西让我在自己个人修炼中得到了很大的提高，不去在意，不去计较不应计较的事，一切从公司利益出发。也就不存在什么委屈的事。

3、不足之处：

记得和朋友探讨过成功公式P=p-i,P代表你的成功，i是什么，i代表阻力，包括面子、自以为是、胆怯、生气、粗心大意等，阻力越大，而成功的可能性越小，对于我来说，“面子”仍是我成功中的一大阻力，就像处理有些事对于别人的错误不好意思去说而自己认为小事自己处理就行。碍于面子而不好意思去说，去督促，助长了下属粗心大意的毛病。

三、上季度工作计划完成情况

1、对不正常车辆的处理和维修，从二季度的工行维修车辆数据可以看出，这项工作已经明显落实。

2、对发现问题的管理和改进方案的完善，已在平时的工作中逐渐提现出。

3、对于20\_\_年质量目标的制定，已于20\_\_年x月x日交于和助理。

四、下半年的工作计划

1、对于维修和安装的问题，再进一步加强管理。

2、对于公司质量问题的控制进一步加强管理。

3、对于如何成为一名合格的领导，要加强学习。

**4二季度工作总结汇报**

自四月份以来，在县委、县政府的正确领导下，在农垦主管部门的关心支持下，我场深入贯彻落实-，紧紧围绕全县实施“四区”战略，加快“四园”建设的目标，进一步解放思想，更新观念，努力推动全场各项工作有序开展，现将第二季度工作开展情况小结如下。

一、工作开展情况

1、调整产业结构，狠抓项目建设。加大“十二五”扶贫项目花卉苗木示范基地建设力度，4月初完成了第一期400亩种植，第二期建设于4月底进行了申报。危房改造项目已于4月份全面启动，项目迅速推进。乡村级公路建设项目于6月份完成了招标，正在紧张建设之中。

2、围绕“两增”目标，抓好农业产业建设。按照“品种特色化、基地规模化、经营产业化”的要求，深入推进农业产业结构调整，大力发展花卉苗木、畜禽养殖、蔬菜瓜果、有机茶叶等特色农业。“海潭翡翠”绿茶、“海潭蜜梨”、“海潭西瓜”种植面积进一步扩大，进一步推进农业科技创新，为单位增效，农户增收奠定基础。

3、改善场域环境，狠抓新农村建设。对三个农业分场危旧房进行拆旧建新，加大新农村建设力度，同时结合全省农垦危房改造项目，进行高标准规划建设居住小区。

4、提高群众幸福指数，狠抓文化建设。继承和弘扬“艰苦奋斗，勇于开拓”的农垦精神，大力倡导“以人为本，关注民生”的管理理念，铸造对待职工有感情，对待工作有热情，开拓创新有激情，献身事业有痴情的“四情”文化底蕴，紧跟时代步伐，把握时代脉搏，应对时代挑战。

5、转变干部作风，狠抓基层组织建设。

一是深入开展“整作风、提效能、优环境”活动。通过召开座谈会、走访群众、问卷调查、发放征求意见表等形式，广泛征求和虚心听取群众意见，召开了专题，开展了批评与自我批评，深入查摆问题，同时对问题进行梳理，制定了整改方案，明确了整改要求。

二是督促推行民主集中制，实行场务公开、财务公开、党务公开，增强班子战斗力和凝聚力。

二、下一步工作打算

一是大力发展休闲产业。充分利用我县列为省级休闲农业示范县的契机，结合我场地理生态优势，大力发展休闲农家乐，开发旅游产品。

二是扶持全民创业。推进卓氏果园、义林羊业、横塘养猪场等基地发展，在供产销环节上提供优质服务，促进形成产业规模，并辐射带动周边居民发展致富。

三是创建服务型机关。以“整作风、提效能、优环境”等活动为契机，以廉洁自律为准则，全面加强干部作风建设。

**5二季度工作总结汇报**

第二季度马上又结束了，回顾自己这个季度以来的工作，在领导的关心支持和同事们的热情帮助下，不断加强自身建设，努力提高自身修养，认真履行岗位职责，较好地完成了各项工作任务。总结起来，主要有以下几个方面：

一、严以律己，树立良好形象。

严格遵守镇上的各项规章制度，时时处处以工作为先，大局为重，遇有紧急任务，加班加点，毫无怨言。对于领导交办每一份工作，不论大小，都高度重视，尽职尽责、认认真真地去完成，从不计较个人得失、打折扣、讲条件。经常自省自励，严格约束自己的一言一行、一举一动，树立起了一名挂职人员的良好形象。

二、加强学习，夯实理论基础。

虚心向同事学习，利用网络工具认真学习各项强农惠农政策，在学习逐步的完善自我。在工作中，时时处处以领导和优秀同事为榜样，不会的就学，不懂的就问，取人之长，补己之短，始终保持了谦虚谨慎勤奋好学的积极态度，综合能力显著提高。

三、积极工作，完成各项任务。

一是积极投身聚居点建设。长赤镇是全市重点镇，也是南江县重点打造的集镇，新居工程居民聚居点建设又是今年工作的重中之重，在我们负责的红顶社区聚居点建设中，我们真正做到了扎根下去，每天早出晚归，把各项工作落到了实处。截止目前，聚居点内累计共征地20余亩，兑付土地赔偿金70余万元，现已完成了红顶社区活动室的修建，以及19户拆迁户的房屋整体规划和地基开挖，7户房屋主体已基本完工，并力争在8月底之前全面完成所有主体工程，确保拆迁户春节前入住新房。

二是积极完成领导交办的各项任务。期间，做好聚居点内的各项文字材料;按时完成了建华村20\_\_年低保户信息的电子录入及华山村贫困户信息表的录入;主动参与野正线长赤境内森林长廊的管护工作。

三是积极参与镇上组织的各项活动。参加20\_\_年南江县地质灾害防灾减灾的演练以及长赤镇春季篮球运动会的后勤服务。

四、存在的不足。

一是忙事务性工作较多，没有发挥自己的专业优势，更多的为群众服务;

二是对农村基层工作还仅仅是一知半解，统筹工作的能力还有待进一步提高。

三是开拓创新不够，工作中只限于完成任务，创造性的工作开展不足。

五、下一步工作方向。

20\_\_年\_\_月\_\_日，巴中日报对我坚持服务基层的事情进行了报道，这是对我莫大的鼓舞和鞭笞。在今后的工作中我要加强自身主观能动性的锻炼，切实搞好各项工作，把理论知识落实到实际工作中，着力解决相关问题，力争在基层第一线做出优秀的成绩，更好的发挥自己的作用。

一、进一步加强学习。坚持谦虚谨慎，不骄不躁的工作作风，发扬团结他人、谦虚学习的精神，虚心向领导学习，向同事学习。做到“四勤”，即勤看，勤听，勤记，勤思，不断提高自身素养。

二、继续做好聚居点内各项工作。坚持每天按时到达工地，督促施工方在保质量、抓进度的同时，强化安全施工，力争在8月底主体已全部完工。

**6二季度工作总结汇报**

至今来市场部工作已有六个月。在这六个月的时间中，领导和同事们给予了我很大的支持和帮助，使我很快了解并熟悉了自己负责的业务，同时也对公司的整体氛围和工作情况有了一个初步的了解，在这六个月中，市场部的领导经常关心我，给我很多的建议，同事们也非常热情的帮助我解决很多的问题。让我很快的就融进了这个大家庭里面。成为市场部的一份子。下面是第二个季度来我的工作情况总结：

岗位的职责目前我的工作重点：

1、服务。我需要直接的和客户打交道，作为公司的代表，我时刻谨记自己的形象就是公司的形象，所以在这个工作中，我时刻保持这热情，耐心的态度处理所有业务。在这个过程中慢慢的去积累经验。为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。除了这些以外，我每天要会做一些市场部的后勤工作，掌控市场的随时动态，服从领导安排，哪里需要我，我就随时可以去那里帮忙。按时按量的完成领导安排的工作。

2、是产品的价格管理、客户管理，具体包括按照相关销售管理制度，对相关部门进行监督、检查具体执行情况，提出意见和建议;随时掌控市场的实时动态，对客户的动态进行统计和整理。作好客户满意度调查、客户评价;对销售市场进行检查、监督、检查等工作;

3、是领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

短短几个月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。

我对自己的做得不好的地方也有一个总结：

1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然明白创新的重要性但是对创新的敏感度不够，很多时候并不能很快的就意识到需要改变做法。

2、由于经验太少，有时对于工作中相关问题的处理，总是协调不好，一时找不到合适的解决方法。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

以上是我这个季度的工作总结，希望领导们对我批评指正，谢谢大家!

**7二季度工作总结汇报**

为切实做好学校安全工作，全面消除安全事故隐患，杜绝各类安全事故的发生，根据上级文件精神，结合我校的实际，狠抓学校安全管理和学生安全教育工作，切实落实学校安全责任制，强化薄弱环节的安全管理，本季度我校认真开展了交通安全教育、防溺水防震减灾教育、毒品预防教育及常规安全教育等工作。现将本季度工作总结如下。

一、学校领导高度重视。

专门成立了主题安全教育工作领导小组，把安全教育工作作为学校首要工作，作了全面安排和部署，做到分工明确、职责明确、责任到人、落实到岗。

二、主题安全教育工作全面有序，措施得力。

(1)交通安全

举办交通安全知识讲座，发放交通安全宣传材料，让学生养成良好的交通行为习惯和交通安全意识。严禁学生乘坐机动三轮车、低速载货汽车、无证照车辆;接送学生的车辆手续齐全，坚决禁止雇佣或使用报废车、拼装车、未检验或检验不合格以及不符合安全技术标准的车辆接送学生;接送学生的车辆严格按照核定人数载客，无超员现象。学校附近增设交通安全标志及警示牌。

(2)防溺水教育

通过张贴宣传标语、晨会讲话、黑板报等形式，对全校师生开展了多次集中教育活动。各班级根据学生年龄特点，收集整理有关预防溺水的知识材料，有针对性地开好“溺水与安全”主题班会。组织学生座谈，增强自我保护意识和自救自护能力。

(3)防震减灾教育

学校结合玉树地震和5.12汶川地震纪念日组织观看逃生自救教育片和《汶川，不相信眼泪》教育片，让同学们掌握了在紧急情况下的逃生技能，又得到了爱国主义教育

(4)毒品预防教育

利用班会课、校会、广播等途径，广泛开展宣传毒品预防知识，举办了校内的禁毒知识征文，组织学生读一本禁毒书籍，看一场毒品预防教育专题片，写一篇禁毒感想的文章。通过这些活动既给同学们提供了社会实践的机会，又培养和确立了同学们珍爱生命拒绝毒品的意识，校园内形成一个人人防毒、拒毒的良好氛围。

(5)常规安全教育。

利用晨会讲话，主题班会、黑板报、校园广播系统等方式加强安全教育。加强宿舍管理，严禁学生上通宵网，严禁学生晚归、不归，组织护校队加强夜间值班、巡逻，加强校门管理，严格校门出入管理。

三、取得的成效。

自从学校开展“主题安全教育”活动以来，学校各种隐患得到彻底整改、学生行为发生了明显的变化，师生的法制意识和安全意识普遍增强，学生的种种不安全行为基本杜绝，文明程度大大提高;安全已成为学生的自觉行动，有的学生还能自觉制止不安全行为。绝大部分学生都能做到衣食住行，安全第一。在安全教育活动中，还涌现出大批的先进班级和先进个人。他们将成为学校继续开展安全教育的榜样，在以后的安全教育中发挥着重要作用。

总之，学校安全问题，关乎生命，关乎全局，责任重于泰山。我们将以法律依据，始终坚持“关爱生命、无险防险、升级防范、常被不懈”的指导思想和“安全第一、预防为主”的方针，在安全管理上求真，在安全教育上务实，全员参与、齐抓共管，营造校园平安、和谐的学习工作氛围，更好地维护学校教育教学秩序，有效地保障学校和广大师生的人身、财产安全。

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