# 精选第四季度思想汇报积极分子(9篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-06-10

*精选第四季度思想汇报积极分子一你们好!面对过去的第四季度，我部将市场运作情况进行分析总结后，上呈公司领导，一、总体目标完成情况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...*

**精选第四季度思想汇报积极分子一**

你们好!

面对过去的第四季度，我部将市场运作情况进行分析总结后，上呈公司领导，

一、总体目标完成情况

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己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，盒三及小神仙出现一定沉淀。

2.竞争比较激烈，其他企业价格对比差异。

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况下，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，特别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，以致形成比较悬殊的价格对比。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，经销商之间形成一定竞争的格局。根据新余市场的情况，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、对下一个季度的工作计划

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，面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x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达到60万，，这是11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，可以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形成一个良好的口碑。

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30万奖面包车一辆等等)

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，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，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。使得销售部通过市场调查、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能力，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己的工作能力和专业素质：

(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;

(2)不断总结自身的工作，改进自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情况和竞争对手的情况，发现问题及时处理;

(3)及时将客户的要求及产品质量情况反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要;

(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快乐。今天，新的一季，我们站在一个新的起点，面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、充满希望的。

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，奋发进取，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，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年!

**精选第四季度思想汇报积极分子二**

转眼之间，20xx年已接近了尾声，回顾过去的三个月，自己得到了快速地成长，无论是工作表现还是业务水平都有了很大的提升。取得这一成绩不仅得益于自己的努力工作，更得益于部门领导及各位主管对我殷切教导和细心培养。能荣幸地被评为“xx”荣誉称号我感到骄傲与自豪。

下面简要概述一下四季度的几个工作重点：

亲身参与部门组织的xx主题促销活动。面对人头攒动的顾客，自己除了参与销售工作以外，最主要的任务是管理特卖人员，工作重点有：

1开好班前会，向特卖员工宣读商场的规章及奖惩制度，规范他们的日常行为，总结前一日的销售情况，清楚地告知每位员工销售的完成情况;

2抓好卖场劳动纪律。杜绝一些聊天、靠柜、打手机、不带工号牌等违规现象的发生，现场监督，发现后及时指出及时整改，并视情节轻重给予一定的口头警告或违纪处罚;

3做好货品陈列与标价。不断进行货品调整，加大库存量较多货品的陈列面，每日早班会后，督促每位员工检查自己所在区域的商品，在做好陈列工作的同时排查是否有错标、漏标的现象，如果有，第一时间补齐，不放过一个漏标的商品;

4加班加点确保销售，为了能顺利完成销售任务，在客流高峰期，主动延迟下班时间，承担开据小票，整理打包的工作，尽自己的努力确保销售。经过十五天的辛勤工作，此次特卖共实现近百万元的销售，较好的完成了部门下达的销售任务。

本季度的工作重点是协助主管管理小组，具体工作有：

1、深入营业卖场，加强“走动式”管理。商场的一个重要特点就是直接面对顾客，是为顾客提供服务和完成销售，而恰恰因为一线工作有这样的特点，造成了一线服务工作有很强的灵活性和不确定性，营业员一个表情，一个手势，一丝语气的变化都会影响到服务的效果，因而随时都会产生一些意外情况。而作为小组的管理者，只有及时准确了解、把握营业一线的各种信息资源才能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题，及时发现专柜营业员的各种不良服务苗头，从而能够立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化，避免不良后果的产生。只有坚持深入一线的走动式管理，才能使管理更具针对性和时效性;

2、标价签的打印与检查，我所在的休闲一二组，各专柜新货上柜十分频繁，但是漏标、少标的情况时有发生，所以每天我都会去各家检查货品的标价签是否标价准确，字迹清晰，标示醒目，如有缺失，要求营业员立即申请，我会在第一时间打印好送至各家柜台，确保价签的一货一签，货签对位;

3、向主管学习，学习主管们好的工作方法，多请教工作中遇到的一些暂时处理的问题，同时多做记录，勤于思考，努力提高自身的业务水平。

只有不断地学习、思考、总结，才能不断地提高。这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期;然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，需要不断地学习、充实，理论知识是基础，没有很好的基础，工作的质量和效果就得不到保证。

以上是对第四季度工作的小结，我深切感受到实践是学习、锻炼和提高最有效的途径。我作为一名大学生在今后工作中要加强学习，不断提升自己，同时也希望领导给予我们更多锻炼的机会，请相信我们年轻人会随着中央商场的发展迅速成长。

**精选第四季度思想汇报积极分子三**

在认真审视公司经营的优势和劣势、强项和弱项的基础上，公司对当前海参行业的竞争形势和趋势作出基本分析判别，将20xx年第四季度的经营方针确定为：

开拓市场、完善管理体系、招揽人才

经营方针是公司阶段性经营的指导思想；各部门和各级员工的各项经营、管理活动，包括政策制订、制度设计、日常管理，都必须围绕经营方针展开、贯彻和执行。

（一）核心经营目标

公司的核心经营目标是：

销售收入达到xx万元。新增省内外渠道代理商、经销商，直营店（专柜、旗舰店、社区服务店，直供商家（酒店、会所、海参批发商），第三方合作，网上销售平台，团购客户xx个。

（二）各部门目标明细

（一）市场策略

初步完成销售网络建设的初级阶段，树立样板市场、样板店，建立适合公司发展的运营模式，扩大市场覆盖面、扩大实质客户群，提升销量。公司将20xx年第四季度确定为“市场推广季度”，全力以赴开拓市场，发展客户、提高销量。对此，采取下列措施：

1.公司以市场为导向，以营销为重点开展经营和管理。公司制订相关制度、流程、政策，规范、鼓励全体员工参与营销及管理工作。提供合理、有利的投入，支持、促进营销工作的开展、实施。

2.市场部整合各项资源，在x月x日前，构建完整的市场销售体系、搭建合理的组织架构、制定清晰的、实际的、符合公司发展战略的销售目标、销售计划、销售策略，招揽和培养优秀的市场销售人才。采取一切措施，集中精力做好经销商的招商、直营店的推广、拓宽网上销售渠道等市场销售网络建设。

3.市场的主攻方向是：首先建立xx各县市区的各种直营店、专柜、直供、代理商、经销商、团购零售等为主的市场销售网络。二是建立省内xx地市及省外东北三省、华北、华东、华南及华中地区xx个大中城市初级市场销售网络，以招商代理商、经销商、加盟商等为主要手段，辅助发展直营店和社区服务店。年底在重点区域建立办事处、分公司作为根据地，为20xx年度对区域内的市场进行维护和深度开发。

4.全国市场应以“强势推进、快速占领”的市场策略，集中力量发展渠道经销商，以“品牌分级、产品多元”的策略发展直营市场。

（二）产品策略

市场策略需要产品策略和价格策略的强力支撑和支持。

第四季度的整体产品策略是“品牌分级、产品多元”，即：在确保品质的基础上，在产品种类、特性、外观上完善产品的设计，使其多元化。并从产品的选材、价格、服务上对产品的品牌分级处理，从而实现“低档产品抢市场、中档产品保销量、高档产品树品牌”的产品策略。始终围绕客户需求，以客户需求为出发点和归属点，以适销对路为原则，提升总体销量。为此，应采取下列措施：

1.市场部调整主打产品，以“xx”为主打，散装产品为铺设，“xx”为品牌推广。

2.对国内市场实行差异化的销售策略：

1）产品差异：使我公司产品与竞争对手产品相比具有独特优点。

2）服务差异：服务模式，服务理念不同与竞争对手。

3）人员差异：系统的对市场销售人员进行培训，使销售人员比竞争对手更加具有战斗力。

4）形像差异：建立有别于竞争对手的品牌识别形像，包括商标，产品包装等。

（三）品牌策略

品牌是产品营销的催化剂和拉动力。

“xx”“xx”两个品牌需进一步锻造，因此需要加强品牌推广力度、提高知名度、铸造品牌效应。具体措施如下：

1.广告宣传，通过报纸、网站发布软文和硬广；增设高炮、高架桥、楼宇广告；邮寄或派发各类宣传资料给目标客户；更新和完善公司网站、微信平台。

2.展会宣传：参加行业内的知名展会、商会、交流洽谈等活动，进一步体现公司实力。

3.重点客户拜访：对重要的客户和意向较大的客户进行拜访，现场销售。

4.分销商借力：借助分销商的影响力，在全国各个区域内进行宣传和推广。

（一）生产资源保障

1.生产物流部作为二线部门，理应成为市场部的坚强后盾，必须始终围绕客户要求运转，必须按照一线部门的产品策略规划和实际订单需求，组织物料采购、产品生产和品质控制等各项生产管理活动。

3.按时交付合格产品，是生产部不容置疑的核心任务。生产部订立适宜的品质保障体系和品质目标，采取适宜的控制措施，以适宜的品质成本，为经营一线准时提供合格产品。

4.生产成本，特别是原料采购成本的控制，是生产部重点控制和关注的事项，必须克服和消化各类涨价因素，以降低材料采购成本为突破口，以提升生产速度、提升单位时间产量，带动人工成本、能耗成本等在内的各项产品成本的降低，确保公司产品的成本不高于市场同类产品的成本。

（二）行政人力资源保障“服务、支持、指导”是总经办管理的宗旨，保障一、二线部门的后勤供给，构建体系、理顺管理，指导核心部门改善行政人事管理，是总经办第四季度的重大任务。从以下四个方面做好人力资源管理工作：

1.加快人才引进和岗位招聘：以公司组织架构为基础，各部门谨慎评估各自的人员需求情况，由总经办统筹，加快新增人员中的关键职位的引进和岗位招聘，确保一、二线用人需求；建立完善的人才招聘体系和任免机制，在x月x日前，将需求人才基本引进招聘到位。

2.加强培训：总经办配合相关部门统筹建立培训体系（包括入职培训和在职培训），以管理培训为核心，对公司中层以上管理者进行系统的、针对性的培训。提升其管理能力和管理认知。除此之外，对于新增的销售人员销售花絮和销售技巧辅以完善的、及时的入职培训，培训内容包括公司简介、各种管理制度、产品详情、行业现状、工作目标、招商手册、市场环境等。在人员招聘的同时，逐步推进培训体系的实施和完善。

3.建立合理的绩效考核体系：按照“有计划、分步骤、可量化、可持续”的原则，由总经办牵头，以目标管理为基础，建立绩效考核体系，按照分级管理、分层考核的原则，x月x日前，完成绩效考核体系的建立和评估。x月起正式实施。绩效管理与薪酬体系联动推行，以确保目标管理切实落实。

3.建立合理的薪酬体系：建立起对外具有竞争性、对内具有公平性、对员工具有激励性的、包括员工薪资、福利、奖金在内的薪酬体系；并在施行中不断地加以检讨和完善。此项需结合绩效考核体系一并推行，方能使二者得以有效落实。

4.加强办公管理：由总经办统筹，对公司内部流程和制度进行梳理。建立完善的信息管理体系，并引入办公协同软件。同时加强对各项计划、目标任务的管理、跟踪、推进。

（三）财务资源保障

第四季度，公司将为一线部门提供有利的财务资源，在广告、人力、费用、等各项投入上向一线倾斜。与此同时，财务管理从下列四个方面加大监测和监控力度：

1.逐步建立公司全面预算体制：根据公司第四季度的核心经营目标，结合自身实际情况，逐步建立公司全面预算体制，并率先在二线部门试行，逐步推向一线市场部。

2.梳理授权系统：针对费用管控和成本控制的需要，将涉及的费用审批权限进行梳理，将各类费用的初审权下放给各部门负责人，以便形成权责对等机制；财务管理在费用流向的合理性等方面加强监测和严格的统计。

4.健全财务监测体系：财务管理健全财务监测体系，重点关注市场经营活动背后的财务信息流和现金流方面的资金计划和回流。

（五）组织管理保障

1.由x总负责，与各部门签定《第四季度目标责任书》，明确各部门的目标、责任和相应的权利。

2.由各部门负责人，对各项目标进行层层分解，并与各级人员签定《第四季度目标责任书》，逐级明确目标、责任、奖惩等。各级人员的《第四季度目标责任书》统一汇集于总经办，实施归口管理，并作为绩效考核的考核依据。

3.由总经办负责，组织每月及季末“经营目标达成审议会”，总结成果，检讨差距，研拟对策，跟进结果。

4.各部门需要每月/季度末提交目标执行情况及月度/季度末工作执行情况。

第四季度的经营目标，是在全面权衡和全面分析的基础上制定的，是公司实现营业收入的保障，也是管理提升的重要指导；要将这一目标实现，需要全体员工的共同努力。

（一）更新观念，提升管理

公司认为，要达成第四季度的经营目标，首先要更新观念，各级管理人员需适应新的管理方法，以

全局意识、危机意识和“发展公司，分享成果”的捆绑意识，在经营管理、产品开发、物流管理、后勤保障、财务管理、时间管理等各方面，改变管理模式和经营模式，为公司经营发展奠定良好的基础。

（二）严谨认真，有效执行

公司要求，各级人员以“严谨认真”的态度做好各项工作，必须以“责任”主管的立场开展各项工作，不得有“功在我责在他”的遇事推委的恶习和恶行。

公司强调：员工的价值在于行动和执行，公司将以行动力和执行力考察所有员工，对于纸上谈兵、不尚作为的员工，将予以淘汰。以保证公司各项管理措施和市场经营活动得到有效的执行和落实。

（三）业绩优先，奖惩落实

销售业绩是公司第四季度经营目标的核心，销售是实现目标的载体。在这一思想指导下，“业绩定酬，指标量化，逐级捆绑，分层考核”是公司的基本政策取向，管理团队以目标任务指标与公司计划实施紧密捆绑，中层管理人员和员工以工作业绩指标与上级主管实施紧密捆绑，采用自上而下逐级考核的办法，充分调动全体员工的工作积极性。同时，对于不能胜任本职的管理者和员工，采取主动让贤、组织调整、公司劝退、末位淘汰等措施，增强造血功能，提升管理体质。

总之，公司希望并要求：所有员工，必须以全新的观念、全新的面貌、全新的行动，齐心协力，力争实现公司第四季度的经营目标！

**精选第四季度思想汇报积极分子四**

我代表技术质量部门汇报今年第四季度的工作计划及工作安排。根据公司分工，有我接替技术质量的管理工作，这既是一种荣幸，但更多的又是一种责任和使命。我会尽心尽力完成公司交给的各项工作，任务。带好技术质量这个队伍、班子。对技术质量负责，对这个技术质量这个班子负责，对公司负责。

这个季度对质量部的工作计划如下：

当今市场，产品竞争异常激烈，许多产品，尤其是我们的行业产品处于饱和或疲软状态，价格是客户考虑的因素之外，客户更多考虑的是产品的质量，可靠性。

所以在这个季度质量部工作大致分两个方面：质量部内部管理;车间质量控制。

质量部内部管理：

1、严抓劳动纪律，提高质量部各在岗人员的责任心和质量意识;树立以企为家的精神，使他们不脱岗、串岗，树立他们在员工中服务形象。

2、进一步严格分工，责任明确，出了问题有据可查，有法可以，有责可追。

3、对计量仪器、量具，使用、维护、维修、保养、分发等严格管理。这些计量器具做为公司的测量系统，引领着我们的产品质量。我们一定要把它使用好，维护好，精密仪器专人使用。

4、各种标准件制作，严格要求制过程，专人负责管理，确保标准

件正确无误。

5、外协件的检验验收，外协厂作为我们的供应商，他们的产品质量对我们的产品质量起着至关重要的作用。是我们产品质量的基础。他们的质量不过关，会给我们加工带来很大的难度，增加废品的产出，因此我们要严把外协质量关。按图纸，按标准严格检查。

质量部车间质量控制：

1、建立首件必检制度，对事我们都强调“第一次”就要将事情做好，做对;那么对我们的产品则要强调第一次就要把质量做好，避免返工，以浪废材料、时间和人力，批量废品出现等。从而争取更多的时间进行生产。要广大员工充分理解质量与效益是相辅相成的。生产工人与质量控制人员都应对产品质量保持高度敏感性，从而把质量消除在盟芽状态及各个环节。

2、树力上道工序不得向下道工序转不合格的产品，视下道工序是自己的客户，同时下道工序检验上道工序，有问题及时反映纠正。

3、树立三不放过原则：出了质问题决不放过;问题的根源查不出清楚决不放过;找不到解决问题的办法决不放过。

4、做好自检、寻检、完工检，强化签收制度。检验员不签单不可周转。

5、加强质检人员的技术培训，使他们懂技术，懂要求，懂标准，加强基础知识培训，质量意识培训，从而把质量问题把握准确，不致误判、错判。进而由质量把关转变为质量预防。

以上对质量部的工作计划安排。

技术部这个季度的工作计划：

1、产品设计、工艺编制，对客户外来图样、样品及客户要求。严格设计出产品图纸。根据我们公司产品特点合并参数，编制工艺。确保产品图纸、工艺正确性、标准性、统一性，这是生产的纲领。

2、工装的维护、维修，工装是保证产品质量的基础，一定要维护好，保养好。

3、加快中孔磨、座面磨的改造，进一步提高中孔座面的加工质量。

4、根据客户反馈改近h371、h372、h373等出口产品的加工方法，确保产品加工质量。

5、做好hsd系列油嘴、洋马油嘴等新品油嘴的开发、试制的准备工作。

6、进一步优化产品参数，做好主机产品的配试。

以上是这个季度技术部的重点工作。

总之，20--年是不平凡的一年，市场严峻，充满挑战，如何运用科学技术，科学管理，确保产品质量，赢得市场，是今后工作的重点。

明年工作思路、目标。

1、在今年的基础上，尽一步强化管理，稳定并进一步提高产品质量。

2、优化产品参数，提高产品设计水平，根据市场反馈情况增加配机品种。

3、继续推进新品开发，试制。

总之我会立足本职工作，踏实工作。

**精选第四季度思想汇报积极分子五**

上一季度，\_\_银行全体员工在总部年初工作会议精神的指引下，紧紧围绕巩固、完善、改革、发展的工作方针，以双五战略为目标，结合\_\_老工业基地的振兴，鼓足干劲、同心协力，克服不利因素，继续发扬艰苦创业精神，以诚实守信、创新务实为座右铭，不断拓展新的业务领域，开辟广阔的生存空间。

今年第四季度的工作要从以下几个方面考虑和安排：

一、适应新形势和股份制银行的要求

真正学会在严密的风险控制基础上谋求有效发展，绝不能重复以前粗放的发展。

经过几年的思想准备、组织准备、体制准备，就是为了今后能真正取得长效发展。我们要学会适应、驾驭和运用这个新的体制，高度防范风险，而不是试图去突破体制。所以下半年我们要谋求有效的发展，学会在严密风险控制下走向市场。在当前宏观调控的形势下，不少大企业有一些困难，我们看准了企业，选准时机介入就有营销机会。营销上要突破旧的信贷文化，学会抓客户、抓结算、抓产品营销，学会经营客户。

二、深入推进安全运行年工作

今年提出要实现安全运行，涉及到治理整顿、机构改革等方方面面的工作。第四季度还要继续落实推进，一定要确保安全运行。

三、积极配合总行做好重组改制工作

要落实重组分立工作有关财务重组、剥离后账务处理、机构撤并、财务计划等组织和推进工作。公告期后，我们要抓紧时间着手完成机构撤并计划、调整结构优化方向。为此，各分支行要按照总行的要求，加强组织，明确责任进行工作布置。各二级分支行要实行一把手负责制，从关键环节入手，制定多层次的应急预案，特别要考虑最复杂情况下的应急措施;各级行领导要实行轮流值班制度，非经领导小组批准，不得离开本职岗位。同时，要确保应急机制和信息渠道畅通，建立严格的工作检查和问责制度。

各分支行在分立公告期间要密切关注：资金备付和现金供应、安全防范和案件防查工作、电子产品和系统运行情况和当地媒体报道，严格遵守答疑纪律，在这个敏感的阶段，要确保万无一失，不能松懈，不能出大的问题。

四、继续推进员工培训年工作

要抓好干部队伍以及员工队伍的培训，进一步提高管理水平与队伍素质，特别要加强对基层网点负责人的培训和指导，使其迅速转变观念，实现各项业务的健康发展。

五、做好上线的各项准备工作

一是做好业务测试;二是重视网点员工培训;三是制定周密完备的应急预案。

六、配合银监局做好三项检查，及时落实整改

银监局拟于\_月份进驻我分行开展三项检查，包括票据、新增贷款质量和内控状态检查。我们狠抓内控工作将近一年了，实际上检查也是一次全面检验。票据检查的具体被检单位一定要落实，通知到人。被检单位要先抓紧清理，票据中心也要赶紧布置，及时纠正问题。另外审计中查处的问题，该整改的要整改，该调整的要调整，该解决的要解决。

**精选第四季度思想汇报积极分子六**

回顾这过去的第四季度，在总经理的正确领导与大力支持下，在酒店各部门同事的帮助下，认真完成酒店交给的各项工作，严格履行自己的岗位职责，值此辞旧迎新之际，将第四季度来的工作总结如下：

一、成立安全督查小组，提高酒店整体形象

为了进一步提升酒店整体形象与服务质量，在总经理的带领下，我们成立了安全督查小组，我们改进了酒店的督查方式，以人性化的检查手段不断提升酒店各个部门的服务质量，执行日、周、月检查的制度，提升监察层面和监察力度。为保证酒店服务质量的优质和稳定，安全督查小组对酒店各部门及员工的工作进行规范，从而使全体员工在思想上能够保持一致，保证了各项工作能够落实到位，充分体现了“严、细、实”的工作作风。以企业的生存发展为根本前提，紧紧围绕公司利益，坚持从一点一滴做起，渗透到工作中的每一个细节，将平时看似大量琐碎、不起眼的小事尽量做到好之又好，履行好我们的基本职责，健全了服务项目，规范操作程序，注重细节服务，加强执行及培训、监督的力度，有力地督促了各部门的管理，推动了酒店提升服务形象工作的顺利开展。

二、维护内部外部联系，促进酒店合作与发展

1、维护和发展外部关系

在工作中，我始终保持与外部的良好关系，除了保持与相关政府工作部门的联系外，也与其他的兄弟酒店建立良好的沟通交流。及时了解市场的信息与政策发展方向，同时也学习其他酒店的成功经验，虚心学习他们的管理办法与经营策略，采择其善，取其精华。在积极维护原有固定客源的合作关系的同时，也建立发展酒店的客户，为酒店的营业贡献自己的一份力量。

2、协调和促进内部合作

在日常事物的处理中，充分发挥协调的职能，润滑部门之间的关系，耐心协助解决部门的困难，促进各部门及酒店整体工作协调发展。努力营造团结合作的工作氛围，带动各部门以酒店利益为出发点，齐心协力，科学管理，使酒店及各部门的工作更加顺利进行。

3、重视大型接待活动

在酒店有大型会议或者接待活动的时候，我都十分予以重视，亲自接待，并与对方负责人和酒店负责人积极沟通，了解进程，关注其出现的问题，并监督及时改进，直至大型接待活动圆满成功。

三、工作之余认真学习，培养个人管理素养

利用时间学习酒店管理等的书籍，结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。酒店的管理服务关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务真谛的理解及其运用，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。

四、制定计划积极筹备，迎接五星复评工作

酒店将迎来五星的复评。根据五星复评的新标准，我认真地进行查阅和对比，结合酒店现在的设施设备以及服务质量情况，制定了迎接复评工作计划。

1、发现问题，解决问题

在日常工作中，我将更加重视监督管理，及时发现酒店目前工作中的问题，进行总结，同时提出有效的政策引导各部门进行规范管理，以符合复评的标准。严格遵循高星级酒店服务规范经营与管理，积极借鉴国际先进管理经验，持续创新寻求差异化经营之路，同时加强管理力度，完善酒店设备功能，努力提高酒店基层员工的对客服务意识。

2、管理创利，服务创优

酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。酒店通过引进品牌管理，强化《员工手册》关于“仪表、微笑、问候”等的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善前台待客部门及岗位的形象，不断提高员工的优质服务水准。

3、动员全体员工，树立主人翁责任感

动员酒店全体员工齐心协力，共同迎接五星复评工作。营造家外之家的氛围，树立员工的主人翁责任感，以酒店的利益和荣誉高于一切为己任，要求每一位员工牢固树立工作无小事的意识，一要细心、细致，二要从细小的事抓起。时时刻刻、事事处处，都要认真、细致，谨言慎行，共同为了顺利通过五星复评而努力。

在新的第四季度里，我将严格根据酒店领导的方针指示，在做好日常工作的基础上，紧跟时代发展及公司步伐，努力学习各种专业知识来完善职业技能、提高职业素养。以酒店大局观为重，加强主动学习、创新观念方法，深挖潜力能力。我坚信，酒店会向更高更好的发展方向前进。

**精选第四季度思想汇报积极分子七**

转眼之间，\_\_年已接近了尾声，回顾过去的工作经历，自己得到了快速地成长，无论是工作表现还是业务水平都有了很大的提升。取得这一成绩不仅得益于自己的努力工作，更得益于部门领导及各位主管对我殷切教导和细心培养。能荣幸地被评为“四季度劳动竞赛的明星员工”荣誉称号我感到骄傲与自豪。

下面简要概述一下四季度的几个工作重点：

一、参与大型特卖活动

亲身参与部门组织的\_\_大型主题促销活动。面对人头攒动的顾客，自己除了参与销售工作以外，最主要的任务是管理特卖人员，工作重点有：

1）开好班前会，向特卖员工宣读商场的规章及奖惩制度，规范他们的日常行为，总结前一日的销售情况，清楚地告知每位员工销售的完成情况；

2）抓好卖场劳动纪律。杜绝一些聊天、靠柜、打手机、不带工号牌等违规现象的发生，现场监督，发现后及时指出及时整改，并视情节轻重给予一定的口头警告或违纪处罚；

3）做好货品陈列与标价。不断进行货品调整，加大库存量较多货品的陈列面，每日早班会后，督促每位员工检查自己所在区域的商品，在做好陈列工作的同时排查是否有错标、漏标的现象，如果有，第一时间补齐，不放过一个漏标的商品；

4）加班加点确保销售，为了能顺利完成销售任务，在客流高峰期，主动延迟下班时间，承担开据小票，整理打包的工作，尽自己的努力确保销售。经过十五天的辛勤工作，此次特卖共实现近百万元的销售，较好的完成了部门下达的销售任务。

二、当好主管的好助手

本季度的工作重点是协助主管管理小组，具体工作有：

1）深入营业卖场，加强“走动式”管理。商场的一个重要特点就是直接面对顾客，是为顾客提供服务和完成销售，而恰恰因为一线工作有这样的特点，造成了一线服务工作有很强的灵活性和不确定性，营业员一个表情，一个手势，一丝语气的变化都会影响到服务的效果，因而随时都会产生一些意外情况。而作为小组的管理者，只有及时准确了解、把握营业一线的各种信息资源才能及时、准确有效地解决处理好营业现场的各类问题在走动中去发现问题，在走动中去寻找问题，及时发现专柜营业员的各种不良服务苗头，从而能够立即给予制止和纠正，避免矛盾的激化，避免不良后果的产生。只有坚持深入一线的走动式管理，才能使管理更具针对性和时效性。

2）标价签的打印与检查，我所在的休闲一二组，各专柜新货上柜十分频繁，但是漏标、少标的情况时有发生，所以每天我都会去各家检查货品的标价签是否标价准确，字迹清晰，标示醒目，如有缺失，要求营业员立即申请，我会在第一时间打印好送至各家柜台，确保价签的一货一签，货签对位；

3）向主管学习，学习主管们好的工作方法，多请教工作中遇到的一些暂时处理的问题，同时多做记录，勤于思考，努力提高自身的业务水平。

三、主动学习

只有不断地学习、思考、总结，才能不断地提高。这个过程就像下围棋一样，起初从零开始，水平都差不多，慢慢知道了布局，有了进展之后，对水平低的就不屑一顾，自以为是，进入一个平台期；然后慢慢也就有了对更高水平的向往，如果继续学习和总结，就逐渐有了大局观，也知道了何以舍小保大，就这样在不断的学习当中进步，其实，工作中也是一样，需要不断地学习、充实，理论知识是基础，没有很好的基础，工作的质量和效果就得不到保证。

以上是对第四季度工作的小结，我深切感受到实践是学习、锻炼和提高最有效的途径。我作为一名大学生在今后工作中要加强学习，不断提升自己，同时也希望领导给予我们更多锻炼的机会，请相信我们年轻人会随着中央商场的发展迅速成长。

**精选第四季度思想汇报积极分子八**

本人于20\_\_年x月到xx镇xx村工作。这对我来说是个新的挑战。在这里，我保持谦逊的姿态向大家学习，在上级领导的关怀帮助下，在基层群众的支持鼓舞下，我认真履行着这一名新时代村官的光荣职责。在第四季度即将结束之际， 现将第四季度的情况总结如下：

加强理论学习，提高了道德素养是新时期村官的基本要求。在第四季度里，我一直注重理论学习，多学多想，提高思想政治素质。在第四季度里，我光荣的递交了入党申请书，在工作中生活中时刻以一个共产党员的身份严格要求自己，在各个方面不断地完善自己，超越自己，重塑自己的世界观人生观价值观，为xx村的进一步发展尽职尽责。

通过不断学习，积累了一定的基层工作经验，能够处理日常工作中一些问题。x月，我参加大学生工作者的培训工作，认真学习业务知识，并在工作中努力与实际相结合，保证了各项工作的正常运行。平常还注意和其他村官交流心得体会，取长补短。在xx村供职的这段时间中，我的组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面得到锻炼，个人素质得到显著提高。

爱岗尽业是对一名村官的起码要求。我能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作。我以全心全意的心态对待团支部工作，召开团支部大会和组织团活动，组织成立青年突击队，在各种抗灾活动中身先士卒，充分发挥了青年的先锋模范作用；我努力完成村级档案的建制工作，通过各种方式了解档案工作的注意点，完成了20xx年度村级档案归档整理工作；在文书工作上，我完成了各类信息表格的编辑工作，记录完成了各种会议记录，规范工作表格，采编了20xx年度xx村三份，完成了一系列文件的起草工作。

为人诚信是我的做人原则。在本职岗位上，我时时处处以诚待人。平时工作中扎实细致。始终对自己高标准、严要求。树立正确的价值观和利益观，并与一切不良行为做斗争。

现代社会是学习型社会，工作中我也经常参加各种农技培训学习，在工作中发挥自己理论特长解决一些产业上的矛盾问题。在钻研农村业务知识同时，还不断加强自我素质的培养和提高，取得了机动车驾照，参加了《会计证》的学习考核，还报考了xx大学远程教育进行第二学位的进修。我时刻保持着时时学，处处学的姿态和头脑。通过加强自我素养的不断学习锻炼，为塑造一名新型与时俱进的村官而努力！

总结这一年，有微薄的成绩，也有一定的不足。这一切只代表过去，新的一年，我要努力学习，戒骄戒躁，在基层的土地上发挥出自己最大的光与热！

**精选第四季度思想汇报积极分子九**

20xx年度已经接近尾声，纵观前三季度，我们虽然克服了重重困难并取得了一定的成绩，但是面对并不景气的消费市场，还有很多的工作要做；对于我们来说，第四季度是最为重要的一个季度，要想顺利完成全年任务，我们必须全力以赴。

为了进一步提升我客房部的服务水准，保证酒店整体的经济效益，我部第四季度主要从以下几个方面着手：

1、培训：房务中心和楼层要区分开来。文员主要是电话接听、账单管理、租借物品管理等方面，通过模拟非正常事件，强化文员的应变能力、沟通能力；而服务员则侧重操作技能和仪容仪表方面，通过讲解、示范、操作、指正等步骤，一步步提高员工的操作技能；同时，协调楼层和房务中心的一致性，保障工作效率。

2、表格化管理：

a、物品进出、领取方面，必须有相应的表单作为依据，并按照规定，须有相关负责人的签字，做到件件物品的来龙去脉都有据可查；

b、建立员工档案；用于记录每个员工的日常工作状况，作为员工晋级、晋升、评选先进等的参考和依据；

c、日常工作，不管大小都记录清楚，并标明当事人及处理结果，不能及时解决的要马上通知上级领导；

3、个性化管理：积极了解不同员工的不同心态，区别化对待，个性化管理，平衡每个个体员工与酒店的利益；

4.中班增设领班：因为人员问题，本部门中班一直没有带班领班，因缺少监督，对客服务质量难以保证；从第三季度开始，中班增加领班一名，全面负责客房楼层的对客服务工作，保证客房部夜间工作的顺利开展；

5.房务中心增设领班：房务中心的物品租借、耗品领用、人员管理由专人负责，并监管客房部固定资产的盘点、报损事宜；

1.增加客房代销品种类，新进的昆仑山矿泉水以及即将要摆入客房的中、高档茶叶，做好此类物品的宣传、推广，维护已有消费，刺激潜在消费，想方设法增加客房的赢利点；

2.利用客房的空间，宣传酒店其它部门的服务项目，引导客人在客房以外的其它部门消费，从而带动酒店的整体效益；

3.加强对员工日常操作的的监管，及时关水断电，减少不必要的浪费；

4.回收可再利用的包装盒等进行变卖，产生二次利用价值；

5.做好家俬等设施设备的维护，延长其使用寿命；

pa部：

1.配合财务部定时盘点固定资产及低值易耗品；

2.做好与销售部、人事部等相关部门的沟通，高标准、高质量的完成会场的布置工作、服务工作；

3.把控好清洁工具的申领、使用，降低耗品费用；

4.培训员工安全规范的使用机器设备，并联合工程部做好对机器设备的保养与维修；

5.积极完成责任区域的卫生清洁，年前完成对客房地毯、餐饮包间、各区域大理石地面的护理作业；

6.培训员工消防安全知识，做好年底的三防工作；

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