# 2024年第一季度个人工作总结报告(八篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-10-06

*在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。第一季度个人工作总结报告篇一20xx年是落实十二五规划的第一年，县委干教领...*

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。那么报告应该怎么制定才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**第一季度个人工作总结报告篇一**

20xx年是落实十二五规划的第一年，县委干教领导小组给我校培训任务比较重，光中青班、科干班培训人数就达180人，培训期有十多期，因此第一季度，我校精心组织教员积极调研，认真备课。

一是组织一次调研活动。前四个月，我校共派出8位同志下乡调研，调研时间达20天以上，每一个教员都认真驻村蹲点，细细解剖小麻雀，为我县“建设社会主义新农村”的理论建设掌握第一手资料。

二是写好一篇调研报告。根据省、市课题要求，今年二月份党校将全校主体班课题进行招标，按政治类、社科类、经济类、法学类等六个方面分成若干课题，根据教员的学有所长，落实到每一个教员，所有教员在充分调研的基础上写出了一定质量的调研论文，为全市党校系统两年一度的论文评比年会做精心准备。

三是做好一种课前准备。党校主体班教学全部采用现代化多媒体教学手段，所有的教学都必须通过多媒体演示。多媒体制作难度大，技术性强，每一个课件耗费时间多，但我校教师精益求精。完成制作后，组织教员集体观摩。并听取了“转变经济发展方式”、“经济成果的再分配”“社交与礼仪”等10个新的专题教学试讲，进行集体评课，取得了很好的效果。

前一个季度里，我校培训工作虽未启动，但“兵马未动，粮草先行”，精心准备，蓄势待发，为下阶段干部培训做好了充分的准备。

今年元月份，学历教育工作也是我校重要的业务工作，第一季度我校在学历教育方面做了如下工作：

一是期末考试。今年元月份，我校组织两次大型期末考试，一次是中央电大全国统一考试，一次是党校系统函授学历教育。学历教育落实成效最关键是“考”，“考”是检验这一学期教学质量和教学水平的最主要的途径，如果考风不正则会影响学风不正，学风不正则会影响整个函授的教学质量，学历教育考试教务是学历教育最重要的环节，稍有不慎，会出现大问题。今年，我校无论是从考试考务的安排到现场监考，从考试试卷的分发到试卷装订，都没有出现纰漏，交上了一份满意的答卷。考试无小事，一出事就是惊天大事，今年在组考上比以前更规范，在考务上我们采取了一系列的措施，一是成立了考务工作领导小组，建立了考试责任制。二是加强对考生考纪宣传教育，所有的学员凭学员证入场，这些措施提高科技考风考纪，树立了党校“金”字牌形象。

二是招生工作。由于前几年宣传到位，工作的扎实，我县干部学历层次普遍提高，生源已近枯竭，因此，我校招生范围主要转向社会，积极发展“一村一大”品牌，到3月底，我校电大报告达到了170名，在全市电大系统名列第一。

自去年11月两楼主体工程竣工以后，我校始终将两楼尽快使用作为最核心工作来抓，一季度做了如下工作：

1、向县委常委做了专题汇报。三月份，党校将两楼建设资料装订成册，撰写成书面报告，向常委做了专题汇报。

2、邀请县有关部门专家来党校实地核算两楼配套所需资金。3月12日-3月21日是，党校邀请县政府办、县财政局、县审计局、县采购办来党校实地核算两楼所需资金总额，并形成书面调查报告，并努力邀请县委常委领导来党校现场办公。

3、对学员宿舍楼实木家具制作工程项目进行招投标。3月下旬，党校邀请县采购办对党校学员宿舍楼实木家具进行招投标。这种来校实地制作招投标方式，既可以节省经费，又能保证家具的质量。

**第一季度个人工作总结报告篇二**

xx月12日，中恒集团召开第xx季度工作总结大会，对xx季度里各项工作任务的完成情况进行总结和检查，并对四季度的重点工作进行再强调、再部署、再落实。大会认为前xx季度集团和各板块团结协作，各项工作得以扎实开展，取得了良好成效和业绩。大会号召集团上下，要以认真、负责的工作态度，提高工作效率，增强执行力，抓重点、抓难点、抢时间、抢进度，共同努力，高质高效地开展和推进第四季度的工作，奋战80天，坚决达成全年目标任务！

大会上，许淑清董事长对xx季度集团的经济指标完成情况以及各项工作的推进情况进行了总结。她指出，xx季度各项工作均取得了良好的成效，按现在任务完成的情况来看，公司将顺利完成年初所制定的年终目标。这都得益于公司全体员工的共同努力和各项工作的有效开展。首先是生产销售工作。xx季度公司保持产销两旺的良好局面，注射用血栓通成为销售的重点，销量总和实现了新的突破，普药销售也同步跟进，实现较好的增长。龟苓膏销售也抓住旺季，取得了较好的销售业绩，这都为目标任务达到预期目标作出了贡献。与之相应的生产工作，也随着销售的上升而繁忙有序开展，通过合理安排设备、人力和物料的配送，加班加点，加大产量，有力地保证了产品的市场需求。二是新项目工作，制药xx期项目中，新的提取车间已经进入生产阶段，目前运转正常。13、14号厂房上马新的针剂生产线，正在安装设备。公司其余对外新拓展的各个项目，都在按原定计划顺利推进。xx是中药材种植推广工作在xx季度得到继续大力发展，与百色市签订了有关xx七种植的协议，推动公司的种植推广进入一个全新的阶段，这将有利于对中草药、特别是xx七原材料价格成本的控制。四是账务管理、成本管理、人力资源管理、安全生产管理、参观接待、党群、企业文化、协调服务等各项工作都得到高效开展和推进，取得了积极的成效，为推动前xx季度各项目标任务的完成提供了大力保障。

在肯定工作成绩的同时，许淑清董事长还对公司目前存在的困难和不足作了指出，要求各板块、各部门都要高度重视，认真对照，找出不足和差距，认真思考，寻求有效办法和措施，加以克服和解决，真正做到有则改之，无则加勉，把全部的精力放到四季度的各项工作中去。

再部署、再强调、再落实第四季度重点工作时，许淑清董事长强调指出，第四季度是一年里最关键的时期，是一个年度最后冲刺的季节，各板块、各部门都要严格按照上半年工作总结大会已明确的每项工作的具体要求，增强责任感和紧迫感，抓紧时间，推动各项工作高质高效开展。特别是中层以上管理人员，更要肩负起领导责任，做好榜样，带领自己的团队，集中精力，真抓实干，全力以赴。其中，要重点抓好和完成好几个方面的重点工作：

一是增强紧迫感，抓紧时间，分秒必争，在有限的时间内，把需要做的工作做好整理，做好更详尽的计划，有序推进，确保进度与质量。

二是抓紧与政府相关部门的沟通联系工作，争取更多的支持，特别是在政策方面的扶持，为明年的工作开展奠定基础。

xx是在四季度，各个部门都要做好配合，确保原材料、设备运行、质量监控、后勤保障、人员安排等方面，为生产部门提供质的服务，以确保血栓通等产品的产量和质量。生产和销售部门，要继续发扬连续作战的能力，多想办法、多采取更有效措施，推动产销取得新突破。

四是新药合作开发工作要进一步提高工作主动性，不能被动等待，要主动地去与合作方联系，及时掌握工作进度，确保合作事项的更快推进。

五是中草药种植在四季度要做好下一步推广工作的前期准备工作，做好新推广区域的调查和考察，为明年开春后新增种植面积打好基础。

六是要高度注重安全生产工作，切实做到越是工作繁忙，越要抓好安全生产。各级安全生产管理部门和人员，务必加强监督检查，一旦发现有违章苗头，要立即及时制止，防患于未然。

七是要继续加强企业党建工作，按照党建孵化基地和党建示范点的建设要求，进一步完善场地建设、资料整理及阵地建设等工作，提高企业党组织的威信和号召力。

八是工会要在四季度组织好“向爱出发”活动和今年的“金秋”运动会活动，进一步活跃企业员工的业余生活，提高企业的凝聚力，建设和谐中恒大家庭，并做好年终职工慰问和春节员工联欢活动等准备工作。

九是集团各有关部门和负责人，要与有关方面，加强沟通和配合，认真、有效做好11月初在南宁召开的20xx年中国药学大会，暨第十xx届中国药师周活动各项筹备工作，确保会议圆满成功，提升公司的声誉和形象。

十是各板块、部门在四季度除了要做好今年的工作外，还要开始谋划明年的工作，要做好对明年各项工作指标的预测和各项工作的准备，使明年的工作计划做得更充分、更详细、更具操作性。

最后，许淑清董事长强调，四季度工作完成的情况，不仅影响到今年年度目标任务的完成，也影响到集团明年的工作布置与准备。并号召和要求集团上下，要以认真、负责的工作态度，提高工作效率，增强执行力，抓重点、抓难点、抢时间、抢进度，共同努力，高质高效地开展和推进第四季度的工作，奋战80天，坚决达成全年目标任务！

许淑清董事长作完工作总结和部署后，负责主持这次会议的集团公司常务副总裁刘廷要求与会人员，会后要向今天没到会的员工传达许淑清董事长的工作要求和会议精神，并认真贯彻落实，有力执行，共同完成全年目标任务。

集团高管以及中层以上干部及员工代表参加了会议。

**第一季度个人工作总结报告篇三**

第一季度即将结束，回顾第一季度的工作对我们明确下一季度的工作思路和完成全年的工作目标有重要的意义。

元月份承前启后，是总结过去一年和开启新的一年的关键期。这个月里大家快节奏高效率地完成了几项大型活动，如“魅力运城”知识竞赛，“我与《小学生拼音报》同行”迎春联欢活动，20xx年工作总结与20xx年竞争上岗大会，建言献策与领导干部恳谈会等等，同时进行了薪酬调整研究、财务决算、民主评议、先进表彰、支部换届、顾问座谈、干部聘任等工作，还启动了清产核资工程。新产品幼儿版的试刊号在元月初诞生了，帝企鹅的阅读教室也装修一新，有关课题拿出了方案并进入申报程序。这个月里大家异常忙碌和辛苦，很多同志工作到腊月底。

二月是新春，是农历新年的开始，感恩与回报是二月的主题之一。大家在休假的同时走亲访友，品味生活的芬芳与温馨。资产财务部的同志和办公室的同志为大家过好节付出了辛劳。第十三个月工资、元月份工资、年终福利等等都在初一前发给了大家。门房、锅炉工、保洁员和司机岗位在节日里牺牲假期值班，保障了报社机关节日期间的安全卫生和正常运转。一年之计在于春。经过元月份的调整，很多同志的工作岗位和工作内容有了变化。除了日常工作，二月份应该是根据岗位目标书制订工作计划的时间，还应该是为三月份顺利进入市场做充分准备的时间。社委会主要领导到某参加了教育部语用司举行的《汉语拼音50年》审片会议，参加了洪汛涛先生80诞辰纪念活动；财务部和各部门进行了20xx年度的财务预算；社委会就新《劳动合同法》咨询了法律顾问并研究了新的劳动合同；办公室修订了车辆管理规定，整理了报社库房，提出了改善办公条件的方案和预算；编辑部实行新的工作流程，取消了印前运城审读签字的环节，研究了暑假合刊编辑方案；社委会研究调整了发行政策，市场部修改签订了报纸代理合同；支部制定了20xx年的全员学习计划并给各部门发放了学习图书《骨干是折腾出来的》，总编室启动了帝企鹅阅读乐园的活动，印制了宣传彩卡和20xx年工作日记，收集整理了订户档案，启动了异地办公平台的设计工作；滤布社委会主要领导参加了省教育工作会议，向省厅、市局、县区有关领导汇报了工作。二月份因为中间休假的缘故，工作计划中的有些项目没有按时完成。

三月春和景明，是复苏与生长的时节。报社主要领导参加了市里的教育工作会议，与出版局、出版集团领导和集团的其他报刊社进行了沟通交流；资产财务部和办公室配合审计事务所完成了报社的清产核资工作，资产财务部配合税务局完成了上年度的所得税汇算工作；办公室抓紧进行办公室调整和办公环境改善工作；编辑部开始暑假合刊的组稿设计工作，进校园进行了调研，编辑人员与报社签定了新的劳动合同；市场部加大市场开发力度，确保主要市场发行量稳定，并印制了各区域统一使用的塑料包装袋；总编室开展了导读示范员的座谈会，设计制作了纸制手提袋与塑料手提袋；工会在三八节组织女工参加了女性礼仪讲座并发放了三八节福利，推荐了今年市里记功表彰的人选；各部门拿出的需要上社委会研究的有关规定有报社资产管理规定、网站改版与管理方案；语用司和中央媒体的两大宣传材料月底前定稿；三月份报社员工已经可以通过报社网络办公平台查询自己的工资收入，社委会领导的工作计划也开始在平台上公布——办公平台和报社汉语拼音网将成为报社对内对外的主要信息通道。

20xx年工作指标非常钢性，报社主要领导和主要部门负责人都要接受指标考核，而且不仅仅是接受报社内部考核，同时还接受上级主管部门考核。关键是，我们要接受市场考验。报纸市场和图书市场受免费教育推行的影响，形势非常严峻。报纸折扣提高、纸张价格飞涨导致报社经营面临困难。所以，我们一定要及时调整工作思路，扑下身子真抓实干。

目前我们的领导和干部一定要面向市场，打开思路，形成符合市场实际的经营方式。思路决定出路，我观察到我们有些同志喜欢按部就班工作，喜欢按领导的指令工作，在主动工作和创新工作方面能力不够……要解决这个问题就一定要深入市场，多做调查研究，多听取读者和订户意见，多听取专家意见。遇到问题一定要先请教读者、订户和专家，而不是先请示领导。经营问题在请示领导的时候一定要提供翔实充分的市场调研情况。

打开思路的同时，我们一定要面向社会，打开自我。……现代社会是一个合作的社会，我们要走合作共赢的道路。我们本身人力资源不足，再不注重对外交流与合作，那我们的路就会越走越窄。每个人都应该广泛结交与自己业务有关的朋友，经常和他们交流沟通。向书本学习，向实践学习，还要向他人学习。有时候，向他人学习比向书本学习收获更大，压滤机滤布见效更快。每天吸收一些别人的长处，这样自己就会进步很快。“登高而招，臂非加长也，而见者远；顺风而呼，声非加疾也，而闻者彰；假舆马者，非利足也，而致千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河。君子生非异也，善假于物也。”自古以来善于借力是成功的关键。

我们还要注意的一个方面是要面向其他部门，打通工作流程。……大家的工作目标是一个共同的指向，应该注重在与其他部门的合作中更好地完成自己的工作任务，同时帮助其他部门完成自己的工作任务。我认为切实、有效的办法是，在设计工作流程中突出与其他部门的衔接环节，制定与其他部门的定期沟通计划，善于听取其他部门对本部门的意见和建议，定期开展部门之间的研讨、协调会议。总编室、市场部、编辑部、财务部、办公室、印刷公司应该紧密联系，友好合作；小学三张报、教学版、幼儿版、图书经营部、汉语拼音网、网上办公平台应该联合起来，共同构建一个相互宣传、协同发展的宽阔、紧凑、灵活的媒体平台……

总编室是新成立的部门，主要工作内容、工作机制、工作思路、工作规程应该尽快确立，今年的重点工作在二季度应该有突出进展……把开创性工作落到实处，抓出实效。

办公室尤其是太原办公室要配合编辑部和市场部做好招聘工作；运城办公室要继续实施优化办公环境方案，在人力资源方面要理顺有关人员工作关系，办好社保手续，同时要建立档案室，并制订适合报社实际的档案管理制度；办公平台设计在二季度要完成并通过检测；报社营业执照变更和广告经营许可证更换也要在二季度完成；库房管理要进一步规范，并修订、制订库房管理制度和出入库、发货工作流程，提高工作效率，明确工作责任；在二季度末要考核各部门上半年工作指标完成情况，协助各部门做好上半年工作总结。

市场部要……在内部服务上，不断优化流程，提高服务效率和服务质量，在各区域开始使用新的塑料包装袋，统一标识，提升形象。

编辑部二季度的重点工作是暑假合刊的设计制作，同时要认真搞好“啄木鸟”活动，切忌雷声大雨点小或者连雷声也听不到。通联笔会在二季度要筹备好，《圣经》也应该尽快修订。

图书部应该尽快制定新的图书经营规划，并制订出切实可行的主导产品的市场推广方案，在二渠道书市期间及前后做好主导产品代理商的招募。

资产财务部在二季度要完成……并要根据社委会研究通过的资产管理制度完善报社资产登记和管理工作，在季度末统计出上半年预算执行情况和个人工作费用使用情况。

理想与激情是我们的动力；认真做好每一件事抓好每一个环节和细节是我们所应该努力做到的；励行节约反对铺张浪费是我们一贯倡导的；提高工作质量和生活质量是我们应该的付出和回报。在花繁似锦、春深似海的季节到来之前，祝愿大家，祝愿我们的团队，努力工作，快乐行走！

**第一季度个人工作总结报告篇四**

我镇现有在册贫困人口205户387人，今年县下达我镇脱贫任务230人。在认真对照“两不愁、三保障”脱贫条件和多次全面摸排的基础上，确定我镇20xx年拟脱贫户104户234人，一般贫困户7户，低保贫困户55户，五保贫困户42户(其中集中供养五保户1x户1x人，另有2户拟进入敬老院)，易地搬迁20户，危房改造27户，各村对照县级表格逐一填写，对照表格逐项落实，确保完成年度脱贫任务。

目前我镇第一批产业发展已经开始验收，在4月中旬完成镇内第一批产业验收工作;在雨露计划申报中，截止4月2日为我镇19位中职高职学生申请了雨露计划补助，在5月之前完成30户中职高中雨露计划申报工作;截止本月2日，78户贫困户利用小额贷款197.5万元发展了产业。

20xx年我镇20xx-20xx年申报了62个项目，申报扶贫资金1558.84万元，目前下达我镇20xx年产业扶贫项目46万元。

20xx年我镇严格按照相关程序，共搬迁20户61人，在烂泥坳和古桥畈安置点进行续建，烂泥坳安置点安置8户25人，古桥畈安置2户8人，新建落儿岭安置点安置5户13人，新建祝家铺安置点安置5户15人，现在所有安置点都已经开工，落儿岭安置点有2户主体完工，古桥畈安置点有1户已经入住，烂泥坳安置点有1户已经入住。

在安徽扶贫app管理上，3月中下旬，县扶贫移民局反馈我镇走访条数35条，112名帮扶干部在3月最后5天时间了更新了317条帮扶日志。

**第一季度个人工作总结报告篇五**

第一季度即将结束，回顾第一季度的工作对我们明确下一季度的工作思路和完成全年的工作目标有重要的意义。

元月份承前启后，是总结过去一年和开启新的一年的关键期。这个月里大家快节奏高效率地完成了几项大型活动，如“魅力运城”知识竞赛，“我与《小学生拼音报》同行”迎春联欢活动，20xx年工作总结与20xx年竞争上岗大会，建言献策与领导干部恳谈会等等，同时进行了薪酬调.研究、财务决算、民主评议、先进表彰、支部换届、顾问座谈、干部聘任等工作，还启动了清产核资工程。新产品幼儿版的试刊号在元月初诞生了，帝企鹅的阅读教室也装修一新，有关课题拿出了方案并进入申报程序。这个月里大家异常忙碌和辛苦，很多同志工作到腊月底。

二月是新春，是农历新年的开始，感恩与回报是二月的主题之一。大家在休假的同时走亲访友，品味生活的的芬芳与温馨。资产财务部的同志和办公室的同志为大家过好节付出了辛劳。第十三个月工资、元月份工资、年终福利等等都在初一前发给了大家。门房、锅炉工、保洁员和司机岗位在节日里牺牲假期值班，保障了报社机关节日期间的安全卫生和正常运转。一年之计在于春。经过元月份的调.，很多同志的工作岗位和工作内容有了变化。除了日常的工作，二月份应该是根据岗位目标书制订工作计划的时间，还应该是为三月份顺利进入市场做充分准备的时间。社委会主要领导到北京参加了教育部语用司举行的《汉语拼音50年》审片会议，参加了洪汛涛先生80诞辰纪念活动；财务部和各部门进行了20xx年度的财务预算；办公室修订了车辆管理规定，..了报社.房，提出了改善办公条件的方案和预算；编辑部实行新的工作流程，取消了印前运城审读签字的环节，研究了暑假合刊编辑方案；社委会研究调.了发行政策，市场部修改签订了报纸代.合同；支部制定了20xx年的全员学习计划并给各部门发放了学习图书《骨干是折腾出来的》，总编室启动了帝企鹅阅读乐园的活动，印制了宣传彩卡和20xx年工作日记，收...了订户档案，启动了异地办公平台的设计工作；社委会主要领导参加了省教育工作会议，向省厅、市局、县区有关领导汇报了工作。二月份因为中间休假的缘故，工作计划中的有些项目没有按时完成。

三月春和景明，是复苏与生长的时节。报社主要领导参加了市里的教育工作会议，与出版局、出版集团领导和集团的其他报刊社进行了沟通交流；资产财务部和办公室配合审计事务所完成了报社的清产核资工作，资产财务部配合税务局完成了上年度的所得税汇算工作；办公室抓紧进行办公室调.和办公环境改善工作；编辑部开始暑假合刊的组稿设计工作，进校园进行了调研，编辑人员与报社签定了新的劳动合同；市场部加大市场开发力度，确保主要市场发行量稳定，并印制了各区域统一使用的塑料包装袋；总编室开展了导读示范员的座谈会，设计制作了纸制手提袋与塑料手提袋；工会在三八节组织女工参加了女性礼仪讲座并发放了三八节福利，推荐了今年市里记功表彰的人选；各部门拿出的需要上社委会研究的有关规定有报社资产管理规定、网站改版与管理方案；语用司和中央媒体的两大宣传材料月底前定稿；三月份报社员工已经可以通过报社网络办公平台查询自己的工资收入，社委会领导的工作计划也开始在平台上公布——办公平台和报社汉语拼音网将成为报社对内对外的主要信息通道。

20xx年工作指标非常.的钢性，报社主要领导和主要部门负责人都要接受指标考核，而且不仅仅是接受报社内部考核，同时还接受上级主管部门考核。关键是，我们要接受市场考验。报纸市场和图书市场受免费教育推行的影响，形势非常.的严峻。报纸折扣提高、纸张价格飞涨导致报社经营面临困难。所以，我们一定要及时调.工作思路，扑下身子真抓实干。

目前我们的领导和干部一定要面向市场，打开思路，形成符合市场实际的经营方式。思路决定出路，我观察到我们有些同志喜欢按部就班工作，喜欢按领导的指令工作，在主动工作和创新工作方面能力不够……要解决这个问题就一定要深入市场，多做调查研究，多听取读者和订户意见，多听取专家意见。遇到问题一定要先请教读者、订户和专家，而不是先请示领导。经营问题在请示领导的时候一定要提供翔实充分的市场调研情况的。

打开思路的同时，我们一定要面向社会，打开自我。……现代社会是一个合作的社会，我们要走合作共赢的道路。我们本身人力资源不足，再不注重对外交流与合作，那我们的路就会越走越窄。每个人都应该广泛结交与自己业务有关的朋友，经常和他们交流沟通。向书本学习，向实践学习，还要向他人学习。有时候，向他人学习比向书本学习收获更大，见效更快。每天吸收一些别人的长处，这样自己就会进步很快。“登高而招，臂非加长也，而见者远；顺风而呼，声非加疾也，而闻者彰；假舆马者，非利足也，而致千里；假舟楫者，非能水也，而绝江河。君子生非异也，善假于物也。”自古以来善于借力是成功的关键。

我们还要注意的一个方面是要面向其他部门，打通工作流程。……大家的工作目标是一个共同的指向，应该注重在与其他部门的合作中更好地完成自己的工作任务，同时帮助其他部门完成自己的工作任务。我认为切实、有效的办法是，在设计工作流程中突出与其他部门的衔接环节，制定与其他部门的定期沟通计划，善于听取其他部门对本部门的意见和建议，定期开展部门之间的研讨、协调会议。总编室、市场部、编辑部、财务部、办公室、印刷公司应该紧密联系，友好合作；小学三张报、教学版、幼儿版、图书经营部、汉语拼音网、网上办公平台应该联合起来，共同构建一个相互宣传、协同发展的宽阔、紧凑、灵活的媒体平台……

总编室是新成立的部门，主要工作内容、工作机制、工作思路、工作规程应该尽快确立，今年的重点工作在二季度应该有突出进展……把开创性工作落到实处，抓出实效。

办公室尤其是太原办公室要配合编辑部和市场部做好招聘工作；运城办公室要继续实施优化办公环境方案，在人力资源方面要.顺有关人员工作关系，办好社保手续，同时要建立档案室，并制订适合报社实际的档案管理制度；办公平台设计在二季度要完成并通过检测；报社营业执照变更和广告经营许可证更换也要在二季度完成；.房管理要进一步规范，并修订、制订.房管理制度和出入.、发货工作流程，提高工作效率，明确工作责任；在二季度末要考核各部门上半年工作指标完成情况的，协助各部门做好上半年工作总结。

市场部要……在内部服务上，不断优化流程，提高服务效率和服务质量，在各区域开始使用新的塑料包装袋，统一标识，提升形象。

编辑部二季度的重点工作是暑假合刊的设计制作，同时要认真搞好“啄木鸟”活动，切忌雷声大雨点小或者连雷声也听不到。通联笔会在二季度要筹备好，《圣经》也应该尽快修订。

图书部应该尽快制定新的图书经营规划，并制订出切实可行的主导产品的市场推广方案，在二渠道书市期间及前后做好主导产品代.商的招募。

资产财务部在二季度要完成……并要根据社委会研究通过的资产管理制度完善报社资产登记和管理工作，在季度末统计出上半年预算执行情况的和个人工作费用使用情况的。

想与激情是我们的动力；认真做好每一件事抓好每一个环节和细节是我们所应该努力做到的；励行节约反对铺张浪费是我们一贯倡导的；提高工作质量和生活的质量是我们应该的付出和回报。在花繁似锦、春深似海的季节到来之前，祝愿大家，祝愿我们的团队，努力工作，快乐行走！

**第一季度个人工作总结报告篇六**

进入这个部门已经三个月了，回顾这一季度来，我在领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照银行的要求，认真做好自己的本职工作。现将三个月来的工作情况总结如下：

努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。一季度来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。几个月的学习对我行的业务知识有了循序渐进的了解，“反假币”知识宣传的同时进步深化了对我行的业务品种熟知，同时在这个过程中也自我认知业务知识不精通特别是信贷业务的掌控度不高，在以后的工作中还得加强这方面的业务学习，多看看制度汇编，积极向营业部请教业务技能诀窍，以便在面对客户时能够很好的显示出我们的业务水平。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。经过几个月的锻炼已经勇于把自己推销出去，由于客观上地域、人际条件的限制及主观上个人能动性不够高业绩一直不显著，深知我的业绩一直影响着整个部门的发展，自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，增强自己的信心，努力提高工作效率和工作质量。

在几个月的学习锻炼过程中，发现自己存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本有合作的可能性，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，扎实基本功，实实在在，用心做事，反复磨练自己，戒掉惰性，勤以思考学习，勤于去开拓新客户。第四，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

**第一季度个人工作总结报告篇七**

在过去的一个季度，因为中间过春节，时间上的不连续性，很多工作在春节后又重新开展。对于一季度工作总结，我想从三个方面上讲。

第一季度，在海南区域，我主要跟进两个项目，一个是三亚鸿坤山海墅项目，另外一个是文昌蝶恋海项目。先说一下三亚鸿坤山海墅项目，此项目是大包给施工队。年前主要完成了1、2#楼的集热器的安装。集热器安装在斜屋面上，楼层有二十多层，难度系数较大。开工前甲方及监理方要求我们出一个楼面施工的安全方案，同时我们也非常重视施工上的安全。在施工过程中，多次强调安全施工。所以年前顺利的完成了既定的目标，将集热器安装完毕，施工质量也得到甲方和监理方的认可。

过完春节后，项目部和施工队安排后期工作，计划材料，截止三月三十一日，1、2#楼的管材、水泵、阀门、已经到场，同时完成了1、2#楼的水箱拼装，1#楼的管路安装大体完工。四月中旬两栋楼基本上能完工。工程资料和施工进度同步。

回款方面，合同约定按每个月进度的工程量回款，甲方要求每月的二十三日前上报进度款。年前一月底尚未安装集热器，只对集热器支架进行了焊接，产值不大，等集热器安装完毕时，已经错过了上报进度款的时间。项目部计划在四月份的时候，申请两栋楼所有工程量的进度款。

文昌蝶恋海项目，共四栋楼，八个系统。甲方根据招标文件要求，钢结构热镀锌处理，二次镀锌，不允许现场焊接。公司发货的钢材是用来焊接。现场钢结构不焊接，或者焊接好了后二次镀锌难度系数可以说是史无前例的大。项目部多次和甲方沟通，甲方勉为其难的让我们焊接，要求我们做好焊接防腐工作。甲方内部一些成员和监理方对我们钢结构焊接仍然有些不同的声音。

项目部在审图时，集热循环、回水、供水均无备用泵，且无爬梯至屋面，是无法满足节能要求。年前的时候，工地上的塔吊面临拆除，但我们的圆形水箱在还未到现场，为了避免这个问题，我们向甲方提出水箱变更为拼装水箱。前前后后又6个签证，但合同签的又是包干价，签证办下来难度非常大。甲方最后只同意三个签证，目前在审核中。

第一季度内年前完成了集热器支架的焊接。由于公司计划的钢材数量差了一些，年前的水箱基础和部分马道没有焊接。过完春节后，在三月底，公司补单的钢材到达了现场，安排了施工队进场焊接水箱基础和马道。在三月份中旬的时候，项目部做了一个材料采购计划，大部分材料计划在四月十日到达现场。由于一些原因，时间延误，时至今日其他材料尚未到达现场，将会造成窝工现象。公司在材料下单的时候提出太阳能上循环管不能用钢塑管，易造成管道堵死。管道变更成薄壁不锈钢管还在和甲方沟通，签证可能办不下来。此事的隐患将会延误工期。文昌蝶恋海项目暴露了很多问题，值得我们深思。

回款方面，文昌蝶恋海项目已经按合同执行，回了20%的预付款。资料和施工进度同步。

三亚鸿坤项目计划在四月底完工，同时在四月底向甲方申请1、2#楼工程量的进度款，争取在五月份回到款。协助项目经理搞节能验收。

文昌蝶恋海项目紧跟公司材料，因为甲方要求五月份完工并验收，照目前的情况来看任务重，难度大，情况非常紧急。原因是集热器、热泵、水箱在大概在四月二十多号才能到现场。四栋楼、八个系统目前只完成集热器支架，工程量可想而知。在四月份向甲方申请第二笔合同总价的30%的价款，争取在五月份回到款。协调现场，大概在五月中下旬项目完工，协助项目经理搞节能验收。

我主要是讲一下蝶恋海项目遇到的问题，在后期的项目能不能避免。前事不忘，后事之师。

第一个问题：招标文件的技术要求，集热板的安装要求能够抵御12级台风。在项目开工的时候，甲方要求我们出一份计算书证明我们设计的集热器钢结构能够抵御12级台风。后来兄弟单位绿建公司核算得出，我们设计的集热器钢结构不满足12级台风，还需加固槽钢。原因是我们公司设计是从常规情况考虑来设计，忽略了招标文件的硬性规定。在今后的项目设计人员对招标文件有一定的了解后，再进行设计，也许会稳妥点。

第二个问题：太阳能上循环管道管材变更问题。之前我们报的钢塑管，在要施工地时候，公司提出钢塑管长期在高温下运行，衬塑层容易熔化造成管道堵死，需变更其他管材。变更管材类型涉及到成本控制问题，合同签的又是包死价，很为难。今后的项目对于太阳能上循环管道要特别考虑，避免管材变更问题。

第三个问题：高层项目大型材料吊装问题。趁着工地上的塔吊未拆除之前能否将大型材料进行吊装，比如圆形水箱、钢材。当然有人提出不同看法，认为圆形水箱提前吊装至楼面面临风吹雨淋，甚至还有吹落的可能。任何事都有风险，关键在于控制和取舍。工地上的塔吊拆除后，高层项目大型材料吊装费用不低，又费时。

**第一季度个人工作总结报告篇八**

以课堂教学为核心：

1、备课。

学期初，钻研了《数学新课程改革标准》、教材、教参，对学期教学内容做到心中有数。学期中，着重进行单元备课，掌握每一部分知识在单元中、在整册书中的地位、作用。思考学生怎样学，学生将会产生什么疑难，该怎样解决。在备课本中体现教师的引导，学生的主动学习过程。充分理解课后习题的作用，设计好练习。

2、上课。

(1)创设各种情境，激发学生思考。然后，放手让学生探究，动手、动口、动眼、动脑。针对教学重、难点，选择学生的探究结果，学生进行比较、交流、讨论，从中掌握知识，培养能力。接着，学生练习不同坡度，不同层次的题目，巩固知识，形成能力，发展思维。最后，尽量让学生自己小结学到的知识以及方法。

(2)及时复习。根据爱宾浩斯遗忘规律，新知识的遗忘随时间的延长而减慢。因此，我的做法是：新授知识基本是当天复习或第二天复习，以后再逐渐延长复习时间。这项措施非常适合低年级学生遗忘快、不会复习的特点。

(3)努力构建知识网络。一般做到一小节一整理，形成每节知识串;每单元整理复习形成知识链，一学期对整册书进行整理复习。学生经历了教材由“薄”变“厚”，再变“薄”的过程，既形成了知识网，又学到了方法，容易产生学习迁移，给学生的创新、实践提供了可能。

3、批改作业。

针对不同的练习错误，教师面批，指出个性问题，集体订正共性问题。批改作业时，教师点出错题，不指明错处，让学生自己查找错误，增强学生的分析能力。学生订正之后，补给优秀,建立学好数学的信心,鼓励学生独立作业的习惯，对激发学习的兴趣取得了较好效果。分析练习产生错误的原因，改进教学，提高教师教学的针对性。

4、注重对后进生的辅导。

对后进生分层次要求。在教学中注意降低难度、放缓坡度，允许他们采用自己的方法慢速度学习。注重他们的学习过程。在教学中逐步培养他们的学习兴趣，提高他们的学习自信心，对学生的回答采取“扬弃”的态度，从而打破了上课发言死气沉沉的局面，使学生敢于回答问题，乐于思考。

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