# 最新企业个人季度总结(5篇)

来源：网络 作者：落花人独立 更新时间：2024-06-22

*企业个人季度总结一一、工程技术管理方面：（一）认真审核施工图，这是施工技术管理中的第一步，也是关键的一步。在工程施工过程中发现了设计上有许多遗漏如第25层露台处顶板无楼板、屋面楼梯间设计无防护栏杆、单元门双入口图纸只编制一个门禁系统、楼梯间...*

**企业个人季度总结一**

一、工程技术管理方面：

（一）认真审核施工图，这是施工技术管理中的第一步，也是关键的一步。在工程施工过程中发现了设计上有许多遗漏如第25层露台处顶板无楼板、屋面楼梯间设计无防护栏杆、单元门双入口图纸只编制一个门禁系统、楼梯间狭窄要砖面墙、排水出户管径小及车库门两侧无电源等。在发现了这些技术问题后，我及时的向工程部领导和设计人员联系，根据现场的情况和规范要求，提出良好的建议和处理方案，最终达到解决问题，确保了施工图的准确性和完整性。

（二）做好技术交底，这是施工技术管理中的中心环节。在查阅了施工组织设计和专项方案设计，针对施工各工序、各部位的特点。进行专门的口头和书面交底并作施工日志记录。有不懂的施工工艺及时向前辈请教或上网查询资料为自己充电，做到心有底万事顺。

二、工程现场管理方面：

（一）工程质量、安全控制：第三季度主要控制技术项目有地面工程、楼梯间墙面抹灰工程、外墙保温工程、外墙真石漆工程、门窗安装工程、楼梯间及电梯前室理石踏步安装工程等。在现场检查中发现了质量、安全隐患，及时了解其施工过程，分析产生隐患的根源，及时制止其行为并向工程部领导汇报，协助施工人员处理问题，待处理完毕后，进行检查验收，最终达到消除质量安全隐患。

（二）工程进度控制：这是我们工程部控制的重点之一。审查项目部的工程进度计划的合理性、准确性。并且召开专门的进度议会，协调各方面的关系，尽可能的为项目的进度提供优质条件，加强现场进度的督促。虽然柏峰〃紫域工程在此季度出现资金紧张致使施工单位人工费拖欠导致停工多次或消极怠工，我在这个施工现场管理中始终站好甲方的岗位，严格要求自己，督促监理人员的工作情况，努力控制好工程质量、安全、进度。发现问题及时处理，若有重大问题，及时向工程部领导汇报，以便更好的、及时的处理问题，使工程顺利的进行。

三、工程成本控制方面：

设计变更及工程洽商的审核控制。由于工程收尾，很多设计中未考虑到的工程需要多增加施工成本，涉及增加工程量的变更，需要现场签证我都反复的核实，确定其变更的准确性、必要性和实用性。对一些掺杂水分，要价过高的工程签证单责令退回不予签证或延期签证，坚决杜绝施工单位一变更就谈签证的思想，从基层严把成本关，为公司坚守利益。并将审核后变更、签证都向领导汇报，并做好资料的收集和整理。

四、第四季度主要工作思路：

（一）抓紧督促门、窗、电梯安装。

（二）要求施工单位紧排工序，合理的安排竣工前的施工进度。

（三）协调外委工程和各施工单位关系。

（四）争取在供暖期前装修队伍能大批量装修，年底交付业主住房。

**企业个人季度总结二**

随着时间的推移，又过去了一个季度，特对此前工作进行汽车销售一个季度工作总结。在过去的这一个季度里在工作中的付出都得到了领导的肯定与帮助!

随着市场竞争的日益激烈,摆在销售人员面前的是平稳与磨砺并存,希望与机遇并存,成功与失败并存的局面,拥有一个积极向上的心态是非常重要的。

我们所负责的车型很多，在销售过程中,牵涉问题最多的就是价格,客户对价格非常敏感,怎样在第一时间获悉价格还需要我在今后的工作中去学习和掌握。\_\_现在有一部分客户主要从北京提车，价格和我们这差很多，而且什么车都有现货，只要去了随时可以提车，所以客户就不在\_\_这买车，这无疑对我们销售人员是一种挑战，我们怎样才能把客户留住呢?这就需要我们在今后的工作中不断完善自己的业务知识，尽量达到客户满意，靠服务赢取我们的市场。

工作中还是会出现呢很多的不足，我总结出几点原因：

1.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;

2.个人做事风格不够勤奋.不能做到坚持到最后，特别是最近今年四至八月份，拜访量特别不理想!

3.市场力度不够强，以至于现在\_\_大企业中好多客户都还没接触过，没有合同产生!没有达到预期效果!

因此我也针对自己的不足作恶一些计划：

1.要有好业绩就得加强业务学习，开拓视野，丰富知识，采取多样化形式，把学业务与交流技能向结合;

2.在拥有老客户的同时还要不断从各种媒体获得更多客户信息;

3.对于老客户，和固定客户，要经常保持联系，在有时间有条件的情况下，送一些小礼物或宴请客户，好稳定与客户关系。

以上汽车销售一个季度工作总结是我对自己工作的一个概述。同时我也明白了一个好的销售人员应该具备：好的团队、好的人际关系、好的沟通技巧、好的销售策略、好的专业知识、还有一条始终贯穿其中的对销售工作的极度热情!

**企业个人季度总结三**

这一季度营业部在\_\_支行党委的正确带领下，坚决贯彻执行支行党委提出的“围绕一条主线，突出两个重点，狠抓七项工作，强化两个建设，确保六个提升”的工作方针，营业部全体职工尽职尽责、扎实工作，紧紧抓住元旦和春节带来的机遇，通过以“大行德广伴您成长金钥匙春天行动”为口号的大型营销活动为契机，以业务技能大赛为手段，以提高整个营业部的业绩为目标，经过营业室全体员工努力工作，一季度营业部的各项业务经营都有了一定的发展。

一、一季度营业部的业务经营情况

(一)、个人存款稳定增长。截止一季度末，个人存款余额达到11919万元，其中个人储蓄存款9684万元，较今年年初净增903万元，个人定期存款2235万元，较上一个月净增33万元，个人储蓄存款完成一季度计划1000万元的90.2%。

(二)、贷款投放重点突出，贷款营销进展顺利。一季度营业部新发放的贷款没有发生逾期，贷款质量进一步提高。截止一季度末，营业部贷款余额24731万元，累计新投放各类贷款154万元，完成一季度计划300万元的51.4%，其中投放个人住房贷款81万元，投放个人非住房贷款73万元。存贷量比例为83.75%，比年初增加5.5%。

(三)、中间业务迅速发展，业务结构进一步优化。一季度营业部营销个人网银271户，完成一季度计划80户的338.8%;注册企业网上银行银5户，完成一季度计划2户的250%;发放借记卡864张，完成一季度计划700张的123%;注册个人短消息服务212户，完成一季度计划240户的88.3%;新增贷记卡43张，完成一季度计划48张的89.6%;在增第三方存管客户9户，完成一季度计划25户的36%;销售各类基金79.4万元，完成一季度计划60万元的132.3%;注册手机银行5户，完成一季度计划75户的6.7%;实现代理保险手续费0.4万元，完成一季度计划2.6万元的15.4%;贵宾客户新增7户，完成一季度计划的5户的140%;实现电子银行收入3.24万元，完成一季度计划2万元的162%。在“金钥匙春天行动”竞赛中取得了不错的名次，中间业务收对利润的贡献率有了大幅提高。

(四)、委托资产清收取得了一定效果，不良贷款控制在计划范围以内。一季度实现新房贷款零不良率。

(五)、内部监控进一步加强。一季度营业部未发生各类案件和责任性事故，柜员的业务操作技能得到进一步加强，违规操作明显减少。监控等安全保卫设备运行正常。

二、一季度营业部经营中存在的问题

综合各个方面来看，一季度营业室的业务经营不错，但在肯定成绩的同时，我们也要清醒的看到存在的问题。

(一)、各类存款没有实现持续的增长。一季度末，各项存款余额为29529万元，较今年年初下降2751万元，其中对公存款为19845万元，下滑最为严重，较今年年初下降3653万元，优质客户的流失比较严重，对全行存款影响巨大。

(二)、贷款营销工作缓慢。一季度营业部各类贷款余额24731万元，较今年年初下降530万元，其中单位贷款较今年年初下降140万元，个人贷款较今年年初下降390万元，因此还需进一步加大贷款的营销力度，增大贷款余额，使银行现有资金能够得到充分运用，创造出更大的效益。

**企业个人季度总结四**

今年x季度，在公司领导的正确带领下，在公司其他员工的通力协助下，我加大力度推进科技园区的招商工作，着手进行了各类项目调研，较好地履行了本岗位的工作职责。回顾近期工作，主要有以下内容：

一、综合服务楼二层食堂招商工作取得重大突破

经过近4个月的努力，服务综合楼食堂招商工作终于尘埃落定。x月x日，正式与x公司签订服务综合楼二层的租赁合同，租期十年。目前食堂已进入装修阶段，预计20\_\_春节后可正式运营。食堂的建立，进一步完善了园区的配套功能，为下一步招商工作的稳步推进奠定了基础。

二、项目拓展扎实有效

项目拓展工作主要集中在11月份进行，在经营部其他同事的配合下，我按计划开展了x的选址和x项目的考察工作，并完成了项目调查报告。此外，进一步扩大了x市场的调查范围，并将调查报告已上交集团公司投资发展部，为集团公司x战略的执行提供了参考资料。

三、公司五年发展规划（20\_\_—20\_\_）编制完成

在公司领导的带领和公司全体员工的协助下，我按计划完成了《x发展规划（20\_\_—20\_\_）》的编制工作，规划勾勒了公司五年内的业务发展轮廓，提出了具体的经营目标，为公司日后的业务拓展指明了方向。规划内容将于近期提交公司董事会审议。

四、x项目前期工作有序推进

如期完成x项目建议书的编制工作，可行性研究报告也已基本编制完成。因x收购项目的重新启动，x项目搁浅。目前x的收购工作正有条不紊地开展。

五、科技园区车棚建设工作

在工程部x的协助下，我根据入园企业要求提出了车棚建设的议案，并拟定了三种建设方案。经过公司董事会、办公会审议，最终决定在原规划卸货平台的位置搭建停车棚。招标工作已于12月完成并正式破土动工，预计20\_\_年年初可完成工程建设并投入使用。期间，因参与x的收购谈判，未能跟进该项事务，但已委托经营部其他同事代为参与工程的招标和议价，具体的建设任务由工程部同事负责执行。

六、科技园区其他物业的招商工作

x季度系各生产企业赶工期，加之现有厂房规模与市场需求差异较大，科技园区厂房部分的招商工作进展缓慢。受x月份铺面停业事件影响，服务综合楼一层临街铺面工作未能及时启动，但已经完成了招商工作计划。x月开始，科技园招商工作已移交经营部其他同事负责。

**企业个人季度总结五**

20\_\_年一季度，\_\_在上级各部门的正确领导和全厂干部职工的共同努力下，紧紧围绕20\_\_年度安全生产经营计划，以“安全事故为零”为目标，认真执行安全生产及各项管理制度，大力推进基础管理，各项工作在\_\_年基础上有了明显进步，现将20\_\_年一季度安全工作汇报如下：

一、明确安全工作总体目标

20\_\_年\_\_月，我厂出台了20\_\_年安全工作总体目标：

1、杜绝人身轻伤以上（含轻伤）事故；

2、轻微伤事故不超过5起/年；

3、职业病确诊病例为0；

4、从业人员安全教育培训率达100%；

5、主要负责人，安全生产管理人员，特种作业人员持证率达100%；

6、安全生产许可证延期申报。

7、安全标准化体系认证达到三级标准。

二、加强教育培训、提高安全素质

为进一步提升安全管理水平，提高员工安全素养，我厂实行了从厂领导、班组长、全体员工三级培训模式。

1、截止3月初，我厂共选派4人参加了特殊工种的培训。

2、为了提高全厂员工的职业安全素质，我厂利用每天的班前会，周二、五学习时间深入开展了“三个一”活动。

三、完善机制、强抓落实

1、进一步完善了厂安全管理体系，以\_\_安全绩效考核实施办法为抓手，规范我厂各个岗位、车间的安全管理。

2、修订了环保管理制度，把环保责任纳入考核当中，大大提高了全厂职工的环保意识。

3、继续深入落实焦化厂八大作业管理制度，规范了作业票证管理。

四、加强应急管理、锻炼应急队伍

今年元月份，我厂的生产安全事故应急预案20\_\_年度演练计划出台。准备在四月份、六月份和十一月份，先后组织了煤气泄漏事故、防洪、消防应急演练。

五、加强隐患排查、杜绝事故隐患

为了更高效的推进隐患排查整改制度，根据上级文件精神，我厂把安全隐患分为a、b、c、d、e五级，并建立了隐患排查卡。

1至2月份全厂共查出c、d级隐患共10条，e级隐患58条，截至到3月初所有隐患已全部整改完毕。

六、加强设备管理、保障安全运行

为了进一步加强特种设备安全运行管理，我厂建立了特种设备检验检测台帐。1至3月份共对全厂的起重设备、压力表、高低压绝缘用具等特种设备进行了检验检测。

七、存在的不足

回顾前阶段安全工作，共有以下几点还需进一步努力：

1、安全风险分析落实力度不够，分析内容空洞，与生产脱节。下一步将加强这方面的学习，进一步完善风险分析体系，为我厂的安全生产保驾护航。

2、职工安全培训流于形式，职工有应付思想。针对这一现象，我厂将积极调整职工安全培训方式、内容。把填鸭似的课堂培训，变换成知识竞赛，演讲等职工喜闻乐见的形式，在培训内容上从实际出发，按岗位、工种的不同分别进行培训。

八、下一步工作安排

目前我厂的安全许可证延期申请已通过行政许可，接下来的安全工作重心就是安全标准化体系认证。

我厂的安全标准化创建工作已开展近一年，目前安全产软硬件设施已基本符合现阶段安全生产需求，接下来就是要争取在6月份前通过安全标准化三级认证。

总之，今年一季度通过全厂干部职工的不懈努力，实现了二级上非伤亡事故为零，轻伤事故为零，为全年的安全生产打下了坚实的基础。

接下来我们仍要牢牢绷紧安全生产这根弦，狠抓各项安全制度和规程的落实，用行政管理来约束行为，用技术管理来指导行为，一刻也不能放松安全工作的管理，全员、全面、全过程、全天候，人人、处处、事事、时时都把安全放在首位，营造一个安全的生产经营环境，实现“安全发展”的目标。

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