# 第一季度工作总结范文三篇|季度工作总结5篇

来源：网络 作者：风月无边 更新时间：2024-08-13

*三个月一季度，一季度过去后，我们的工作就要进行总结，在总结时要撰写工作总结进行汇报，季度工作总结5篇。下面是unjs小编为大家推荐的2024季度工作总结，欢迎阅读。>　　2024季度工作总结一　　xxx年来在公司领导下，我团结、带领工程...*

　　三个月一季度，一季度过去后，我们的工作就要进行总结，在总结时要撰写工作总结进行汇报，[\_TAG\_h2]季度工作总结5篇

。下面是unjs小编为大家推荐的2024季度工作总结，欢迎阅读。

>　　2024季度工作总结一

　　xxx年来在公司领导下，我团结、带领工程部全体工程人员，按照公司的统一布署和要求，紧紧围绕以\*小区如期交付为目标，在工程管理工作中认真负责，协调配合，真扎实干千方百计确保全年各项即定目标的实现，较好地完成了公司下达的各项任务，下面扼要把我工程部一年来的工作成绩向公司领导做以下汇报：

>　　一、项目简要概况

　　本项目由地上9幢12——18层高层、地下2个地下车库及自行车库组成，地上规划面积82380平米，实际地上竣工实测面积82887.64平米，超出规划面积507.64平米。工程总投资约2.7亿，09年度工程实现投资约0.6亿。到目前为止整个小区已顺利超过了90%的交房率，应该说在整个业内也是达到了比较高交房率。整个项目顺利完成了公司既定的目标，并且得到了广大业主的好评，特别是在小区景观绿化、外围效果及施工材料的使用质量是得到了业主的一致认同。

>　　二、做好\*项目的施工工作

　　以年初\*小区的工程现场状况来说，当时土建项目基本完成了建筑施工但仍有大部分的细节施工未完成，安装项目大部分电线电缆未穿，景观绿化及室外配套工程全面进入施工阶段，整个项目的施工进度是严重滞后。由其是景观绿化及室外配套工程全面进入后给整个现场的施工带来了严重影响，当时由于为我项目景观绿化施工的单位为外地企业，与在杭的各个如电力、自来水及电信等配套单位未有合作的经验，因此在施工过程中协调困难造成经常性的工序打架相互影响工程的进度。特别是由于电力公司进行了内部改革，小区电力施工队伍有原来的电托施工改成统一由电力公司进行施工队伍的招标。虽然在成本上给我司节省了约100万元的造价，但所招的队伍为非本地单位，因此在施工送电等环节上给我项目在施工及后续验收上带来了电梯无法使用、各个系统无法调试等诸多不便，严重打乱整个项目的进度时间计划。但在公司领导的带领下我们工程部人员坚定信心，排除各种不利因素针对当时的现场状况，根据工程部人员的特性适时调整了各工程人员的岗位职责，让各工程人员积极参与各施工单位的协调沟通在其中穿针引线尽量使各配套单位能相互配合让项目得以进展顺利。通过我工程部人员的努力，\*项目最终在XX年7月初全部完成了施工项目，为后续的综合竣工验收铺平了道路。

>　　三、做好\*项目的验收工作

　　自\*项目在7月份完成现场的各项施工后，项目也正式进入了综合竣工验收阶段。因此我工程部针对公司无项目前期部并且新老员工调整较大的情况下，根据工程部人员的原有工作安排结合竣工验收及办证资料作业指引的验收内容进行了内外分工的适当调整。由于我司为外来单位也是在\*的第一个项目，因此在质监竣工验收、电力验收、消防验收、人防验收、规划验收、交警验收及房管测绘等验收是困难重重。特别像规划验收上我项目因在面积上超出了规划面积的1%规定，按现\*市现有文件规定对超出规划面积1%的项目将进行停工处罚并重新报\*市建委作项目审批手续，如按此规定我项目的交付可以说是遥遥无期。为此我工程部人员与规划、测绘的相关人员多方沟通，并于设计及测绘人员多次实测计算提出了拆除1#2#楼顶层玻璃雨蓬及更改2#楼底层消防通道为公共通道的具体措施。虽然在上述的各种验收过程中出现了各种各样的不可预见的困难，但在各种验收过程中由公司领导的带领下我工程部群策群力晚上加班赶做资料白天跑各个验收部门，特别是公司领导以身作则利用自己的休息时间动用身边一切力量不分昼夜的与相关部门沟通做工作。最终是赶在了09年10月22日完成了所有的交付手续工作达到了交房条件。

>　　四、做好\*项目的交付工作

　　自\*项目从XX年9月30日完成绿化验收后，进驻\*小区的\*物业按现有\*市在交房过程中经常性出现的问题进行了相对的一户一验工作。针对一户一验过程中出现的阳台地漏渗水、室内空鼓及进户门表面油漆损伤等问题，组成由工程部负责人牵头施工单位负责人及物业负责人协助的专项整改小组，并分栋落实到工程部人员到责任制，积极组织施工人员力量进行加班突击。针对进户门油漆损伤的修补需要专业的家具修漆师傅进行修补，因此我工程部协调总包单位与各分包单位各自承担应负的责任，专门从外组织修复力量进行了相应的修复。从09年10月28日交房起我工程部人员积极配合物业进行交房工作，在此期间针对业主在交房过程中提出的各种各样的问题进行了专业性的回答并适时的参加现场验房工作。截止目前\*小区的交付率已经超过了90%，顺利完成了公司既定的交付目标。

>　　五、做好\*项目交付后的整改工作。

　　自\*交付后，我工程部人员加班整理\*置业有限公司房屋交付验收清单，将业主在清单中提出的问题加以整理归类，并马上组织相关人员对清单中相应的问题进行了现场复验，在规定的时间内我工程部人员一对一的对所有住户进行了电话回访。针对整理后的主要问题飘窗渗水、墙面空鼓、铝合金安装损伤此三项，我工程部组织相关单位的负责人及技术人员进行现场察看召开专项碰头会议并落实责任人制度，严格督促各个整改的施工单位在限定时间内进行切实有效的整改工作。对于业主提出的如空调机位等设计缺陷等事宜，我工程部积极响应在不损害公司利益的前提下为业主着想，汇同设计、物业部门根据现场实际情况提出相应的改造方案。截止目前\*小区整改已经基本完成，1号楼的整改也定于20xx年1月底完成，空调机位的水管改造也将在20XX年1月中旬全部完成。

　　一年来在工程部人员的共同努力下我带领工程部取得了令人较为鼓舞的业绩，以上业绩的取得离不开公司领导的支持和帮助，离不开兄弟部门的帮助，离不开工程部全体工程持术人员的辛勤努力。虽然取得了一些成绩，但距领导的要求还有很多差距和不足，工程人员的素质有待提高，现场管理经验需要增强，团队合作的意识不强因加以引导。同时作为工程部负责人在管理经验上的欠缺导致了在部门管理及工程管理上的不到位，因此需改变管理思路加强部门和工程上的管理力度，总结项目在设计、施工及验收上的得失避免以后的管理漏洞，切实有效的控制项目进度和质量，合理的控制工程成本使项目达到效益最大化。以上是本部门一年来的工作情况，望公司领导批评指证。

>　　2024季度工作总结二

　　月份，我局以科学发展观统揽文体旅游工作全局，深入开展“三新”主题教育活动，加强领导，精心组织，以活动促发展、以管理促效益，有效地推动了全县文体旅游事业发展，实现了第一季度各项工作开门红。现将第一季度工作总结如下：

>　　一、第季度工作

　　(一)认真做好年终目标责任制考核工作

　　月份，我局分两个小组，对全县十一个乡镇文化站及全系统七个基层单位的目标责任制完成情况进行了考核。通过此次考核，评选出了亭口镇文化站等4个目标管理先进单位、昭仁镇文化站等3个非物质文化遗产普查先进单位、丁家镇文化站等4个文物普查先进单位及谢静华等19名先进个人。

　　月日，我局召开了全县文体旅游工作会。会上，同志做了工作报告，回顾了的工作，安排部署了的各项工作任务，并对今后的工作提出了明确的要求。表彰奖励了15个先进单位和17名先进个人。会上，副县长以及我局的主管领导分别与各乡镇主管领导、文化站长、业余文保员签订了文物保护目标责任书，明确任务，夯实责任。

　　(二)精心组织开展春节、元宵节前后的文化活动、举行了社火表演。春节、元宵节期间，县城共接待社火表演队60余家，各乡镇也分别举办了地故事等形式的社火表演活动，酒业有限公司、购物广场分别举办了迎元宵庆元霄灯谜晚会，丰富了群众文化生活。(2)开展送戏下乡活动，县剧团为我县周边地区群众演戏93场(次)，活跃了城乡群众的文化生活。(3)整理上报第一批及第二批非物质文化遗产代表性传承人名录。《武家沟背芯》、《长武道撤、《柳毅传书》、《崔少峰社火脸谱》、《长武庙宇泥塑》5个项目7个传承人已上报市非遗中心，其中《武家沟背芯》和《崔少峰社火脸谱》推荐上报省非遗中心。(4)加大文化市场管理。稽查队坚持日巡查制度，不定时深入全县5家网吧，专项整治网吧违规经营问题。(5)配合县书画学会举办了庆祝县书画学会成立25周年邀请展。我县及外县共展出作品205幅，加强了县域文化交流。(6)邀请省着名书法家老师来我县，对我县部分书法爱好者的作品进行点评，并提出了宝贵意见。(7)努力争项目、跑资金。第一季度，我局向省文化厅已上报了文化信息资源共享工程、完成昭仁社区文化活动中心、宜禄社区、金宇社区文化活动室项目、农民体育健身工程、农家书屋工程等上报工作。目前，文化共享工程县级支中心和4个乡镇服务点(鼓公、地掌、亭口、枣元)项目已下达，待设备到位后即可实施。

　　(三)扎实有效的开展文物保护工作。(1)分别与各乡镇主管领导、文化站长、业余文保员签订了文物保护目标责任书，明确任务，夯实责任。并进一步完善《值班巡查制度》、《领导带班责任制》和田野文物保护机制，加强值班，严格考核，确保馆藏文物万无一失，田野文物安全无事故。(2)积极完成文物保护“十二五”规划7个项目的上报工作，涉及资金9800多万。

　　(四)圆满完成机构改革工作。月日，县上召开政府机构改革动员大会。会后，我局高度重视，切实加大机构改革的组织实施和组织领导，结合单位实际，制定《长武县文体旅游局主要职责内设机构和人员编制规定》，圆满完成机构改革任务。

　　(五)积极参加西洽会、湖赏花节，扩大对外宣传。积极筹备，于月上旬参加了第届西洽会，湖赏花节及礼泉桃花节，很好地宣传了我县旅游资源。

　　(六)深入开展“三新”主题教育活动

　　1、成立机构。为了加强对此项活动的组织领导，确保教育活动取得实效，我局成立了以解同志组长的文体旅游系统“三新”主题教育活动领导小组，领导小组下设办公室，负责组织开展“三新”主题教育活动。月日，我局召开了全系统开展“三新”主题教育活动动员大会。使大家充分认识了在全党开展“三新”主题教育活动的重大意义，准确把握学习的指导思想、目标要求、主要原则和关键环节，切实把“三新”主题教育活动贯穿到工作各个环节、各个方面。会后，各基层、各支部高度重视，迅速成立了组织领导机构，制定了实施方案，明确了指导思想与目标要求，为此项活动的顺利开展指明了方向。

　　2、狠抓学习。在开展“三新”主题教育活动中，我局始终把学习作为提高业务能力和道德素质的重要途径来抓。我们立足岗位、结合实际，精心制定了《开展“三新”主题教育活动实施方案》，每天利用2小时组织干部职工深入学习《县“三新”主题教育活动》学习读本、《建设国际化大都市》教育读本以及中、盛市、县系列文件精神，并把“三新”主题教育活动与政治理论学习相结合，业务学习与盛市、县重要会议精神和文体旅游工作新形势新任务新要求结合起来，增强了干部职工贯彻落实科学发展观的自觉性和坚定性。为了使政治学习与文化学习相促进，今年继续挤出5000多元经费为每个同志订购了一份期刊，丰富机关图书内容，在全体干部中倡导“我阅读，我快乐;你学习，你智慧”的口号，要求全体干部职工每人每周至少推荐一篇美文，交流一次，相互交流，共同提高。据统计，局机关先后集中组织学习16次，撰写心得体会30篇，人均记学习笔记1万字。

　　3、紧密联系实际，突出学习特色。学习“三新”主题活动

　　内容，重在学习，贵在实践。我们确定了围绕中心，服务大局，更新理念，争创业绩”的实践载体，要求每个干部练书法、学绘画、写文章、学专长、钻业务，切实做到才能胜其任、言能成其意、书能成其文、智能成其事。使机关形成了浓厚的学习氛围，在全体干部中形成了比学习、比思想、比境界的良好风尚。我局大兴求真务实之风，广泛开展调查研究活动，由主管局长带队深入文体系统基层单位，积极探索新形势、新任务下文体旅游工作新思路新办法，为县委、县政府正确决策建言献策。此外，按照县委要求，我们认真开展“三新”主题教育意见征询活动，局机关通过设立意见征询箱、发放征求意见表等形式，广泛征求服务对象意见建议。我局还围绕“五看五增强”活动开展了集体讨论。通过讨论，我们找准了差距，明确了目标，增强了队伍的战略意识，争先意识、创新意识、服务意识及实干意识。每个人还结合自己的工作实际，做出了公开承诺。队伍的纪律性明显增强。

>　　二、存在问题

　　3个乡镇文化站建设已基本竣工。近期，省文化厅下发通知，将对工程进行验收，经近期自查，仍存在以下问题：

　　1、去年乡镇施工时，因资金有限，都将文化站建于乡政府院内，近期省文化厅将对3个文化站进行验收，根据验收标准，我局对文化站进行督促整改。目前，地掌乡文化站已整改到位，对乡政府及文化站作了隔墙，基本符合要求。

　　2、证件办理不齐全。地掌、乡已办理了土地证、房产证，枣元乡正在办理当中。特别是乡镇文化站事业单位法人证因乡镇文化站编制不明确，目前3个文化站均未办理文化站法人证。

>　　三、第二季度工作设想

　　(一)积极开展文化活动

　　1、配合县总工会举办庆“五一”“工人伟大、劳动光荣”

　　主题文艺晚会。

　　2、与团县委联合举办庆“五四”“放歌青春、唱响”主题歌咏比赛。

　　3、配合县总工会举办职工趣味运动会。

　　4、昭仁寺景点举办古文化艺术节。

　　5、举办广场纳凉晚会。

　　(二)做好非物质文化遗产保护工作

　　1、继续做好县内非物质文化遗产的普查、挖掘、整理及资料上报工作。

　　2、公布我县第二批非物质遗产保护项目。

　　(三)加强文物管理确保文物安全

　　启动实施乡村古建维修工程及天齐殿彩绘工程。

　　(四)积极争取项目，并做好项目实施的前期准备工作。

　　积极做好12个村文化室建设项目;51个村农民体育健身工程项目;45个村农家书屋建设项目;文化信息资源共享工程，1个县级支中心，11个乡镇服务点及160个村级服务点;1个社区文化活动中心(社区)，2个社区文化活动室(社区、社区)的项目实施前期准备工作。

>　　2024年度季度工作总结三

　　二季度以来,我们在段党委的领导下，按照段党委党建工作计划的要求，结合工区生产实际,充分发挥党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，圆满完成了各项工作任务。

>　　一、围绕“4.18”提速调图，立足优势，目标同向，确保安全生产。

>　　二、深入开展以“三查三反”为主要内容的百日会战当先锋、安全生产创佳绩活动。

　　活动中，我们以党员大会、组织生活等方式进行宣传发动，并适时地组织党员进行讨论，认清形势、明确任务，提高党员对该活动的重视程度和思想认识，为活动的顺利开展奠定良好的基础。同时，我们要求每位党员以认真的态度写出安全保证措施，消除搞形式、走过场的思想意识，以积极的态度投入到活动中。

　　通过组织支部党员反思剖析，定修支部共查摆问题33件。其中，查摆思想认识方面9件，工作作风方面11件，作用发挥方面9件，其他方面4件。从查摆的问题来看，范围涉及面比较广，查摆的问题细致、深入，切合实际生产工作，问题大到意识不高等方面，小到挂禁动牌等，有年年搞年年犯的惯性问题，也有由于改革等带来的新问题。通过查摆的问题，也使我们深刻认识到工作、管理当中存在的不足，找到了差距。

　　针对查摆的问题我们认真组织支部党员逐条分析研究，通过表象看实质，探究问题存在的深层原因。在此基础上，逐条制定整改措施，落实责任到人头到岗位，限期消号处理，做到了整改问题坚决果断。在查摆的33件问题中，对工区权限范围内的29件问题，已经进行了彻底整改，并在安全生产当中显示出了明显效果。对工区权限范围外的4件问题，也已经整理上报给有关部门或领导，并正在整改当中。

>　　三、深入开展创建学习型机务段活动。

　　深化思想认识，优化创建方案。党支部从创建学习型组织入手，制定了创建学习型工区、工区、班组活动措施，引导干部职工深刻领会“学习型组织”的丰富内涵，倡导“创新创优创一流”的企业精神，教育干部职工增强危机意识和竞争意识，自觉树立终生学习理念，积极参与创建学习型机务段活动。工区在创建学习型组织中，利用每天下午工余时间组织部分职工到工区收看了电化教育专题片，增强了职工的学习兴趣，提高了业务技能。

>　　四、抓好创建“五好”党支部活动。

　　组织召开了党支部委员会，认真讨论了如何进一步开展好创建“五好”党支部活动?如何在新形势下做好支部工作?引导各支部本着“上纲要、创五好、争先进”活动的要求，结合各自的工作特点，突出战斗堡垒作用的发挥，认真制定了符合实际、内容具体、针对性强的“五好”党支部创建措施，健全落实了党支部建设的七个长效机

>　　五、做好开展保持党员先进性教育活动准备工作。

　　根据段党委《关于做好开展保持共产党员先进性教育活动准备工作的安排意见》的要求和车间党总支的部署，定修党支部重点做了以下几项工作：

　　一是组织支部委员参加专题培训，提高认识。按照段党委的要求，认真组织支部委员于5月18、19日两天参加了段党委组织的专题培训。认真听取了党委书记王忠吉的动员报告、学习了中组部、铁道部政治部有关开展先进性教育活动的部署和要求，听取了纪委书记王军生关于段党委开展保持党员先进性教育活动准备工作的安排意见，深刻认清了开展先进性教育活动的重要性和必要性，增强搞好先进性教育活动的责任感和使命感，了解和掌握了先进性教育活动的指导思想、基本方法和大体步骤，明确了准备工作的任务、方法和工作要求，做到了“六个明确”。

　　二是研究制定支部安排意见和推进计划。 支部于5月20日上午召开了支委会，重点研究制定了支部的先进性教育活动安排意见和推进计划。一是对培训班的内容又进行了重点学习，统一了支委思想;二是结合段党委和车间党总支的要求，结合支部的实际情况，研究制定了支部活动安排意见和推进计划，针对活动的具体工作支委作了分工，明确了任务;

　　三是层层宣传发动，营造良好的舆论氛围。5月20日下午，支部利用党员组织生活的时间组织党员先后学习了段党委下发的《关于做好开展保持党员先进性教育活动准备工作的安排意见》和车间党总支的安排意见及推进计划，通过认真学习文件，使广大党员明确了开展先进性教育活动的目的意义、方法步骤和要求，迅速把思想统一到中央精神、分局党委和段党委的部署上来。明确了开展保持共产党员先进性教育活动的重要性和必要性，增强了搞好先进性教育活动的责任感和使命感。各班组也利用早点名会、讲评会的时间及时地向广大职工传达段及车间开展先进性教育活动的目的意义和步骤，在全工区形成了开展先进性教育活动良好地舆论氛围。

>　　六、抓好综合治理，为安全运输经营创造良好环境。

　　党支部结合建设“平安机务段”活动的要求，深入扎实地开展好争创“平安工区”、“平安班组”、“平安岗位”和“平安职工”等活动。不断深化“以案讲法”活动，充实学习内容，及时的向班组印发“以案学法”学习内容，认真落实学习制度，利用班组“小课堂”的时机，组织职工认真学习，开展讨论，提高了职工的法制意识。结合开展的“xx”及其它气功的排查活动，采取职工本人签名和摸底调查的形式了解职工及家属参加“xx及其他气功”的情况，通过排查，工区111名干部职工及其家属没有参与非法不良气功的练习者。

>　　七、落实党委“七个一”系列活动，展示党员风采。

　　按照段党委的统一安排，支部组织全体党员于6月12日上午重点对定修库边跨卫生进行了清理。在活动中，除4名请假的外，支部5名车间干部党员参加了党总支的检查运用机车活动;其他26党员参加了支部组织的卫生清理活动。在卫生清理活动中，广大党员不怕脏、不怕累，团结协作，合理分工，共清理出废旧配件30余种，垃圾3车，共约5吨重。通过活动的开展，改善了定修库卫生环境。6月11日下午，支部利用组织生活时间组织33名党员开展了一次以“保持共产党员的先进性”为内容的党课教育活动，重温了入党誓词，进一步坚定了广大党员的共产主义信念，增强了使命感、责任感。支部以党小组为单位，于6月9日组织全体党员结合工区和各自岗位的实际，围绕如何确保安全、节约成本开展了大讨论。通过开展大讨论使广大党员明确我段面临的现状，增强节约意识，树立了过紧日子的思想。

>　　存在的问题及整改措施

　　一是支部抓安全管理责任意识有待提高，方式方法需要转变，在抓安全工作中党小组的作用发挥不明显。

　　二是对职工安全生产的宣传教育仍不全面、不深入，仍有个别职工对劳动安全和生产安全不能做到持之以恒干部不在场检查时，仍有违章现象发生，职工之间互控做得不够。

　　针对以上问题，党支部进行了认真研究制定了以下整改措施：

　　一是继续加强安全生产教育，增强全体干部职工的质量服务意识，作业过程中加强检查考核，严格落实各项工艺标准，确保质量关键点卡控到位。

　　二是组织建立安全预分析制度，加强职工班前教育，做好开工前的安全预想，严格干部现场跟班作业的安全制度，量化标准，加大考核力度，增强干部的监控力度。

　　三是关心职工生活，稳定职工情绪，做好防暑降温工作，为一线职工送凉爽。

>　　2024年季度工作总结四

　　时光荏苒，新年的钟声即将响起，在这辞旧迎新之际，我们对过往的一年做深刻的总结。20XX年工程部在公司领导的关怀指导下，在公司各级业务部门的密切配合下，全力以赴地投入到\*\*\*的交付工作、\*\*\*的全面开工建设、51地块的前期准备工作及人防验收工作。作为公司工程建设专业的核心职能部门，我们牢记公司领导的教诲和嘱托，从部门职能出发，从项目的技术特点和开发要求着手，突出自身的技术优势和专业特长，充分发挥部门在工程技术管理上的核心作用，严格控制工程质量及工程进度，完成了公司领导安排的各项任务。工程部形成一个专业配套齐全，岗位职责分明的团结奋进、有很强战斗力的集体。

　　工程部在\*\*\*经理正确领导和部门同事的共同努力下，截至20XX年12月底，我们已先后完成了御龙湾商住的交付工作和御景城1#、2#、6#、9#、13#、15#、16#、售楼部和地下室等工程全面建设推进。本着回顾过去，总结经验，找出不足，进而丰富和改善自己的原则，为此，我们就工程部20XX年的工作情况在以下几个方面进行回顾和总结。

>　　一、工程管理

　　工程管理工作是我部工作的核心和重点，延续11年的工程管理工作，工程部更加全力以赴地投入到项目的施工管理工作中。在部门同事的齐心协力，我部克服了种种困难，经过一年的辛勤工作，我们先后完成了御龙湾的消防验收、竣工验收，新大陆人防验收、桂花苑的竣工备案，御景城一期工程的前期手续以及质量、技术管理工作。目前，御景城1#楼、6#楼、13#楼、15#楼、16#楼在保证质量的前提下，以超越业主要求的进度稳步推进，其中13#楼在满足质量指控的前提下已远远超出附加协议的进度要求。我部严格遵守对工程进行“三控制”的管理方法。从对工期、质量、成本三个重要因素的控制，加强合同的管理与信息的管理，努力协调与设计、监理、总包及分包的关系，努力加强了管理措施。

　　1.定目标，建章建制，抓好建设单位的施工管理工作。

　　20XX年，我部人员将全力以赴，力争御景城一期工程安全、质量、进度目标的实现;同时，51#地块的推进工作。

　　目前，总体来说，御景城陕西十一建承包的项目的进度和质量比较理想，但也存在一些问题。我们深刻反省，总结了如下几点原因：(1)个别控制节点工期制定计划或调整计划考虑欠周，对计划运行中可能出现的问题欠敏感性和前瞻性。(2)恶劣的天气环境等客观因素的影响。(3)设计变更较多且设计方不能及时回复。(4)部分施工单位纪律松解，现场管理不到位，计划得不到落实。

　　2.注重合同对工程管理的作用，分类归档各种工程技术资料，积极协调各方工作关系和处理现场问题。

　　建设工程合同在工程的具体实施过程中起着非常重要的作用，对工程中的勘察、设计、施工和监理各方当事人的权利义务和责任都作了比较全面的规定。在工程建设的具体实施过程中，我部严格遵守合同，对合同中规定质量责任，划分界限，图纸设计，工艺使用的认可和批准制度都有较好的贯彻执行。通过研究各方面提出来的与合同实施有关的问题，对涉及到工程进度的有关问题及时提出解决办法并通过监理工程师去实施，必要时对施工手段、施工资源、施工组织直至合同工期进行调整。

　　3.抓好安全与文明现场管理工作

　　安全文明是施工项目中不可忽略的一项工作，我部根据本工程安全文明项目管理目标，督促施工单位在施工过程中贯彻执行国务院及各部门颁发的安全规程、生产条例和规定。在实施过程中主要做如下几点工作：

　　(1)为了提升工地形象和安全文明施工，科学安排、合理调配使用施工场地，施工和管理分区，生活和管理分区，并使之与各种环境保持协调关系，要求施工单位按安全文明标化工地标准进行施工。

　　(2)督促监理工程师做好安全控制，目的是保证项目施工中没有危险、不出事故、不造成人身伤亡和财产损失。

　　(3)督促监理工程师和施工单位按照有关法规要求，使施工现场和临时用地范围内秩序井然，文明安全，环境得到保护，交通畅达，防火设施完备，场容和环境卫生均符合要求。

　　(4)协调现场各承包商、监理、设计内部各有关部门、周边工程和社区之间的关系，为工程建设创造良好的内外环境。

>　　二、及时跟进设计，做好项目前期准备工作

　　根据阜阳居民的生活习惯，与设计及时沟通，对房屋户型及涉及居民生活习惯的问题进行探讨和改进。

　　对施工中出现的疑问和部分图纸不详问题及时催促联系单的回复，尽量避免耽误工期。

>　　三、做好工程质量技术管理工作

　　严格按图纸、合同及规范进行工序验收，“百年大计，质量第一”，认识到工程质量的监控是我们工作的“生命”，为使工程质量实现预期目标，必须把好工程质量的事前预控、事中监控、事后控制，其具体做法是：严格原材料、构配件及设备进场关，每次送检必须我部人员参与并全程送检，[\_TAG\_h2]资料共享平台

《季度工作总结5篇》(https://)。所有主体结构使用材料及装修材料都要履行报验手续，必须出具出厂证明、产品合格证及复试合格报告，只有合格的产品、材料方能进场使用。为使桂花苑小区配电房位置不占用规划位置，最大限度减少对顾客的影响，将小区配电房设置在人防地下室内，以及层高超高问题，工程部领导多次与相关部门和人员进行沟通、协调，最终都得以妥善解决。

　　强化过程的质量监控，确保主体工程结构优良。对重要部位和关健节点的施工，要求监理人员实行全过程旁站。对于梁柱部位的钢筋绑扎、砼浇捣、人工挖孔桩施工、防水层细部施工，监理工程师要按规定坚持严格旁站监理，及时发现和纠正施工存在的质量问题，并督促施工方对存在问题予以整改，使施工过程质量问题消灭在萌芽之时，积极进行正常性的监理巡查工作。工地代表必须深入工地现场了解现场情况，协调解决存在的问题，发现不合格者，及时指正，坚决要求整改，发现不合格的或质次的材料，坚决要求施工单位清退出场，确保工程质量货真价实。注重工作质量，一线工作人员必须一身正气，清正廉洁，以理服人，平等待人，礼貌待人，为企业营造一种良好的合作氛围，确保工作优质快捷，工作不能拖泥带水，要当促进派，不当“拖拉机”，全部门人员要做到腿勤、手勤、嘴勤和脑勤这“四勤”。经过努力，会同监理方与参建项目部各方形成合力，齐抓共管，开创各方共赢的良好局面。

　　严格工程验收，确保工程质量目标的如期实现。隐蔽工程，工序交接验收要经各方代表签署合格意见后，方能进行下道工序施工，杜绝发生漏项验收而返工重做的事件，保证工程施工有条不紊地推进。

>　　四、工作中存在的不足和需要改进的地方

　　在总结经验迎接挑战的过程中，我们发现了几个值得我们改进和正视的问题，还需要认真克服和改正，以求完善，使管理水平再上一个新台阶，主要表现在以下几个方面：

　　1、进一步完善、细化工程管理体制，理清管理程序，使工程管理更加顺畅，更加高效。明确了内部分工和职责，建立了上传下达、团结协作、规范有序的工作秩序，有力地推动各项工作顺利开展。

　　2、建筑技术日新月异，规范、规程更新频繁，必须加强工程部人员业务素质培训，利用业余时间学习，加强图纸、行业法律法规、常用规范、规程、图集的学习工作。

　　3、还需要加强部门之间的协调、沟通，“早谋划、早安排”，做好一切施工前后准备工作。

　　4、有部分施工单位管理、技术人员的业务素质较差，不能满足施工管理的实际需要，比如：对施工图纸不熟悉，安全意识较差、自检体系不健全;管理投入不到位等。

　　总结是一面镜子，通过总结可以全面地对过去一年的成绩与教训、长处与不足、困难与机遇的进行客观评判，为下一步工作理清思路，明确目标，制订措施，提供参考和保障。从而对困难有清醒的认识和深刻的分析，找到解决困难的方法，对机遇要有较强的洞察力，及早做好抢抓机遇的各项准备。

>　　五、确保项目开发进度和质量是20XX年工作重点

　　战略决定命运，思路决定出路，在新的一年中，工程部更要明确工作的主要思路。为了确保项目开发进度，达到公司领导的预期目标，20XX年工程部将重点做好以下几项工作：

　　1.御龙湾商住小区的竣工备案工作;

　　2.御景城小区一期工程的安全、质量和进度控制;

　　3.51#地块的开发推进及协调工作;

　　4.新建项目的组织管理和里程碑计划管理

　　20XX年公司至少有两个以上商住小区项目开工建设，建议采用“组合式组织”的项目管理模式，适合我公司多项目的集成管理。组合式组织结构：公司总经理直接领导下设置，项目部a,项目部b及各职能部门。每个项目设置项目部和项目经理，负责整体项目的各专业技术方案、质量控制、项目整体速度推进工作。制定里程碑目标，里程碑计划管理通过对项目的工作分解框架，实现对项目质量、进度过程控制的管理，达到项目过程管理与目标管理的有机结合，有利于促进相关环节的关联部门之间的协调配合，实现小区项目建设一体化。

>　　五、工程部要建立“一人为本”的管理体制

　　现代企业的竞争归根到底是人才竞争。以人为本，应树立正确的人才观——实行人本主义管理。人才缺乏，竞争能力不强。传统的管理以管理财、物、技术为主，它无视人性和人的创造性，因而这种管理制度压制了员工的主动性和创造性。在知识经济时代，要实行人本管理，其核心就是把对人、对物、对事的管理紧密结合起来，并做到以对人管理为中心，关心人、尊重人、满足人的“合理需求”，以调动人的工作积极性和创造性。只有尊重知识、尊重人才，企业才能获得长久发展的动力。对人才的关心及对其价值的充分重视是以人为本的集中体现，对人才重视与否在很大程度上决定了企业发展的现在与将来，所以公司实施人本管理首先应树立起正确的人才观。

>　　六、结束语：

　　结合公司发展战略，有针对性的对人员进行培养，造就一支精管理、懂技术、善经营、高素质的团队，力争做到人尽其才，才尽其用，并采取创造性的激励办法对人员进行考评，给员工创造各种锻炼和学习机会。

　　随着20XX年的到来，我们公司正迈着坚实的步伐，以人为本，关注并认真落实顾客各阶段的需求思想，进一步提升公司综合管理平台，公司开发规模不断扩大，开发产品结构不断优化，经济效益、综合实力不断增强。面对公司发展，工程部将积极推进以项目精细管理为核心的工作体制，将“精心”是态度、“精细”是过程、“精品”是结果融入到项目管理中。展望未来，工程部人员正以饱满的精神、昂扬的斗志、十足的信心去迎接公司更新的发展与挑战!

>　　2024年季度工作总结五

>　　一、第三季度工作简略总结

　　三季度以来，乡党委、政府坚持以保持共产党员先进性教育活动为载体，以农业增效、农牧民增收为落脚点，统筹安排，扎实工作，全力抓好乡各项工作：

　　(一)加强棉花田管。于6月底7月初，乡政府及时组织召开了棉花田间管理现场会，认真总结了各村棉花科学田管的经验和不足，明确提出了棉花后期管理的具体要求和注意事项，并聘请农业技术人员，深入田间地头，加强了技术跟踪服务指导，取得了明显效果。

　　(二)加强了农业用水管理。在指派专人，积极与石河子玛管处协调，请求增加水量的基础上，一是根据生产实际，及时成立乡水、电管理站，加强了农业生产用水调配管理，结束了乡生产用水无专人管理的历史，提高了水的利用率;二是动员各村党员、干部，24小时巡逻，查看水口，组织农户进行棉花浇水既减少了水源浪费，又推进了棉花浇水进度。据检查，8月中旬各村己普遍完成了棉花三水灌溉工作，有的村己完成四水任务，为保证棉花丰产奠定了良好基础。

　　(三)积极做好棉花测产和土地丈量工作，掌握第一手资料。为彻底摸清各村农户耕地情况，为年底人均收入的测算打好基础，从8月底开始，乡政府组织了以农业技术员、各村主任、群众代表组成的工作组，深入各村，对农户实际耕地面积进行逐块丈量、测产。据统计，今年全乡棉花实际耕种总面积9300亩，平均单产270公斤，按5.00元/公斤计算，年底人均纯收入有望达5900元。

　　(四)认真搞好夏收工作。乡政府及早动手，于8月初就对夏收生产、安全做了详细的安排部署。夏收期间，又组织人员，深入各小麦种植户，进行认真的检查落实。由于组织得力，措施到位，夏收工作进行顺利，没有发生任何不安全事故，共收小麦300余吨，超额完成了上级下达的夏粮收购任务。

　　(五)加强“三秋”工作管理，确保正常运行。一是及时成立了以党、政领导为正、副组长、各村书记、主任为成员的“三秋”工作领导小组，明确任务，责任到人，加强了对“三秋”工作的领导;二是组织专人，对农户运输工具、棉花仓储场地防火、生活用电线路等进行了一次全面的安全检查，发现问题，责令进行了及时整改，确保了整个秋收工作的安全;三是建立健全了周例会制度，并将先教工作例会与生产例会合二为一，共同布置，两不耽误。

　　(六)做好拾花季节工组织工作，为群众排忧解难。一是在各村、各农户自行组织的基础上，党委、政府根据棉花生产需求，派专人与伊犁州尼勒克县联系，一次性组织拾花季节工300余人，缓解了拾花工短缺矛盾，保证了棉花采摘工作的顺利进行，维护了农牧民群众的正常利益，促进了农村经济的正常发展，受到了群众普遍赞扬。眼下，根据棉花采摘工作需要，政府又派人前往塔城地区组织拾花工，拟成立拾花突击队，即日即将到位，以打好棉花采摘的突击战;二是动员组织各村有生产能力的低保户，开展劳务输出，拾花创收活动，既聚集了乡闲散劳力，参加棉花采摘劳动，又为低保户开辟了一条勤劳致富的新路;三是在拾花季节工中开展了为期10天的劳动竞赛，对拾花状元进行表彰奖励，以调动季节工的积极性，加快拾花进度;四是关心拾花工的生活，在榆树村专门开设了清真食堂，解决了民族拾花工的生活难题，受到了尼勒克县领导及拾花工的一致好评;与区文体局联系，每周巡回在各村放映一次电影，活跃和丰富了拾花季节工的业余文化生活。中秋节前夕，政府又为拾花工每人送去了月饼、水果等节日慰问品，尤其是对有病的拾花工，政府、村领导给予了极大的关怀，带领就医、送水送药，使他们在异地他乡感受到了家的温暖和节日的气氛，纷纷深受感动。五是成立了以乡派出所警员为主的社会治安管理小组，加强了对各村社会治安巡查和外来人员安全管理，到目前为止，全乡未发生1起外来人员违反社会治安案件和不安全事故，社会稳定，生产秩序良好。由于措施有力，管理加强，全乡棉花采收工作进展顺利，截止9月26日，共收棉花1500余吨，完成计划量的54%。

　　(七)乡农技站建设进展顺利，8月中旬破土动工，现主体工程己完工，即将进入内部粉刷，入冬前有望竣工。

　　(八)XX村防护林建设项目己完成80%的工作量。

　　(九)经乡政府领导与博湖苇业接洽，达成了大拐苇湖开发初步协议，使乡多种经营发展迈出了可喜的一步。

　　(十)顺利完成了“四五”普法先进乡创建工作，并通过了自治区检查验收。

　　(十一)以政府补贴形式，为榆树村农户购进了1台大马力拖拉机，提高了乡农机耕作效果。

　　(十二)先教工作取得显着效果。通过广泛的学习教育，党员的宗旨意识、服务意识明显增强。据不完全统计，两个多月来，各支部党员共为群众办实事、好事50余件，真正达到了党员受教育，群众得实惠之目的。按照区先教办的安排，现乡先教工作己转入党性分析、征求意见阶段。

>　　二、第四季度工作计划安排

　　(一)采取有效措施，继续抓好棉花采收、销售及生产安全等项工作，确保农牧民收入不受影响。

　　(二)通过上级有(2024最新机关党风廉政建设工作总结)关部门的支持，完成1万亩低产田改造工作和4000亩滴灌建设项目。

　　(三)组织群众，于11月中旬前力争完成7500亩棉田秋翻、冬灌任务，为来年生产打好基础。

　　(四)组织专人，力争于10月底完成所有家庭农场土地管理费清缴工作。

　　(五)采取措施，加强组织，力争于年底完成乡镇企业改制工作，使企业沿着现代企业管理轨道正常运行，增强企业活力，提高企业经营效益。

　　(六)积极做好大拐苇湖冬季安全生产督促检查工作，杜绝火灾事故发生，保证人员、生产安全。

　　(七)认真搞好农技站、农户抗震房及XX村防护林等项目竣工验收工作，确保保质保量投入使用。

　　(八)组织好政府机关及村党员、干部冬季思想政治和业务培训工作，进一步提高大家的整体素质，为推动乡村工作奠定基础。

　　(九)积极做好农户还贷工作，提高信誉程度。

　　(十)组织农户，认真作好牲畜转场前各项准备工作，确保安全进行。

　　从第二季度的五、六月份的市场的调查和扫街工作的开展和结束，使我们对北京市场有了比较深的了解，通过第二季度的工作我们建立了整个北京的档案表，并对北京药店终端分成A级、B级、C级三个级别，随着第二季度的工作结束我们进入第三季度，现在我对第三季度的工作做以下几方面做出总结;并对第四季度工作做出计划。

>　　第一：关于人员方面的管理和人员的稳定性

　　1.第三季度人员的管理随着阶段性的任务不一样对于人员管理也有以下调整：

　　1)上班时间从开始的早晚会议，调整到早上晨会，晚上以本区域的电话报退。

　　2)工作内容由二季度的单纯的扫街到有明确的铺货的计划、任务和目的。

　　3)在日常管理上除了遵守公司的管理制度以外，我们部门设立了对工作细节一些部门的制度。如：《部门考勤制度》《部门费用申请流程》《促销活动制度》《晨会制度》《部门关于业务日报表管理方案》《业务日报表的规范条例》，在管理方面相对比较严格，对在七月人员相对比较稳定，对产品充满了信心。

　　2.人员的稳定性：

　　1)随着第三季度的铺货工作的开展，发现了一系列的问题，也表明我们或是公司总体的准备不充足，比如：手续方面、产品定价格、开票事宜，还有费用和产品的扣率。

　　2)随着这些情况没有及时的有效地解决，直接导致铺货的速度和力度，人员稳定性得到挑战，第三季度人员流动性比较大。

>　　第二：铺货方面

　　第三季度我们共计铺货以下连锁(单店除外)：利君堂、京隆堂、京卫、中洋、诚安堂、爱心中联、爱心伟业、康玉、宝益堂、益得堂、京新龙共计药店店终端205余家。在已有货的终端我们全面开展了促销活动及店员的培训，除了以上终端有货之外，主流渠道铺纲速度缓慢，对于我们来说所有大型的主流都已经谈成。如：金象、医保、同仁堂、嘉事堂、国大现在并没有进行铺货的重要原因有以下几点：

　　1)1.5G产品到现在还没有货。

　　2)价格不确定是18.60还是15。这样就导致现在铺货缓慢的重要原因。

>　　第三：关于促销方面第三季度的总结

　　第三季度共举行大型小型常规的促销活动共计是72场次，共计销售产品1094盒。其中由策划部策划的教师节的针对教师免费领取的活动共参加活动是四个终端，共计免费领取是96盒。共计铺货4400余盒，实际销量是2024盒。

　　终端的促销活动分为以下几种：

　　1)大型的促销活动：大型的推广活动我们从选点、人流量、产品的宣传力度，参加人员的数量等因素来确定是否是大型的活动。

　　2)小型的和常规的活动的确定是通过做活动的目的性来开展的，如要求压货，帮助他下货，增强客情和帮助他销量，把终端分从级别，最终这个店采取什么样的销售行式来做更适合我们的产品在这个终端的销售。如：终端返利、终端促销活动、店员培训等形式，这样做可以从最基础的了解终端情况，达到我们最终的目的，做透终端，即我们的常规的日常的促销推广活动是必不可少的一种销售形式。

>　　第四：关于市场方面

　　根据第三季度的对市场细致的了解有以下的情况：北京市的传统医药市场分为连销药店、批发企业、单体药店、超市店中店等，下面我就以这些终端进行分析和得出的结果：

　　1)连销药店：连销药店分为平价连锁药店和常规连锁药店，平价连锁药店。其实这样的连锁非常受老百姓的喜欢因为他们是平价药店，但是他的价格真的便宜吗?其实他只是小部分的产品便宜，还有大部分的产品与传统的连锁没什么区别，为什么老百姓选择他呢，因为他的主题就是平价，其实这是一个误区。平价药店店人流量比较大，对于产品的宣传效果比较好，宣传对象比较广，即产品的普及化会相应提升，常规的连锁药店它有一定的品牌效应，有一定的稳定人群，可以进行品牌方面的推广(需媒体的宣传)，因为这部分人群接受新鲜事物比较慢，他需要时间的认证。而现在市场的情况不管是平价的连锁还是常规的连锁，它都有共同点，如果你是新产品就必须有进场费。随着连锁大小和销售情况即进场费也不一样，而且新品有适销期，如果你在这个时间达不到一定的销售，它就会把你的产品全部下架，一般这个时间在一个月到三个月不等。所以，现在连锁药店的品牌产品就是，你的产品销售越好，你的产品就是他心目中的品牌。

　　2)批发企业：如丰科城、京新龙等医药企业，它现在的策略就是只要下面有人要货他就随时可以进货，但是客情关系占很大的一部分，即只要单体店关系和促销活动开展，批发企业问题不大，他主要看的就是这个月有多少家药店要了你的货，这才是硬道理。

　　3)单店：单店就是由个人或是加盟的单体药店它有自主进货的权力，一般交得比较少，只要你的客情关系到位就没问题，但是进货只是开始，下一步的销售工作比进货更难，如果在20天左右不销售他就退货了，因为批发企业有此政策。

　　以上的分析现在市场就是终端第一零售终端作主。还有市场的宣传：POP、橱窗、KT板等常规的展示和你的终端客情。

>　　第五：我们的成功之处

　　在第三季度我们成功之处有以下几个方面：

　　1)我们团队的精，不管是人多不少的情况，我们的团队都是非常的团结

　　2024年度季度工作总结工作总结

　　2)激情：我们每个人都充满激情

　　3)促销方面我们做得非常到位，不管是大型的还是常规的

　　4)已有货终端我们的客情做得比较扎实，从连锁总部到单店

　　5)我们团队不怕辛苦，每次我们没有车的情况下都是自己扛着促销台去终端

>　　第六：我们的不足之处

　　在这一段时间我也发现了我们的许多不足之处，这也需要公司给予我指出并帮助我们改正，我自己总结以下几点：

　　1)人员的管理不够细

　　2)终端计划性不强

　　3)走访终端的时间、路线安排不是太合理

　　4)提成没有及时兑现

　　5)整体的执行力有待加强

>　　第七：第四季度的工作计划

　　第四季度的工作重点是铺货，和维持已有货终端的促销活动和销量，根据实际的情况，分成三个阶段如下：

　　第一阶段：铺货

　　铺货在10月份铺货开发是：医保全新连锁、同仁堂连锁、嘉事堂连锁、金象、国大在铺货的同时开展促销活动，店员培训

　　第二阶段：重点的工作就是终端的促销

　　终端的促销把重点的力量投入到一个连锁的A类店进行促销活动推广，活动的时间安排在一周到二周时间左右，这样一个连锁一个连锁的去做，做透每一个连锁，做透每一个连锁的A类终端，根据“二八”法则，这样销量就会稳定。

　　第三阶段：主流渠道市场稳定迅速的开发小的连锁和单店，来扩大市场的占有率，而后投入一定的终端广告来进行品牌的提升。

　　以上是OTC部第三季度的工作总结和第四季度简单的计划。

　　第三季度，尤其是7月、8月，对于大多数幼儿园来说，处于假期，新旧学期的交接(少数暑期不放假的幼儿园除外)。他们清闲下来，却是我们最忙碌的时候;而且在这个时候大批的幼儿园要购买大量的教材，也就是我们事业的黄金时期。9月份，幼儿园大都开学，开始了新一阶段的忙碌，我们也开始了新的工作。现在这三个月眼看就要过去了，回顾这忙碌的三个月，感慨很多。

　　我们目前主要使用的营销与推广的方式就是“区域活动”，经过将近一年以来多次组织这样的区域活动，经历了失败后的苦痛，迷途的惆怅，但是现在已经成为一种成熟的营销模式。所以在这个关键时期，频繁地组织大规模的区域活动是我们公司的主要工作。在7月，我们组织了沈阳、长春;济南、郑州;长沙、南昌;银川、兰州等八次区域活动。在8月，组织了合肥、徐州;太原、石家庄;昆明、南宁;福州等七次区域活动(杭州区域活动因人数不足而延迟)。9月又在氛围较好的长春、哈尔滨;银川、兰州四个城市重复组织了区域活动。我们也在探索新的营销模式，于是组织了三次中国领袖园长校长训练营暨主题课程与品牌战略研讨会，这其中就有两次在这个第三季度发生。

　　我虽然没有推动长沙和南昌的区域活动，但是由于杨晶老师怀孕身体不便的原因，我临时被派往长沙和南昌参与组织了长沙和南昌的区域活动。这两次区域活动，领导让我来安排会务工作等，这一切都是为了锻炼我，让我快速的成长。可是我却把工作安排得丢三落四，一塌糊涂。本来安排我进行项目介绍。可是由于我的心理等各方面的素质都很差，时间越近，心里越紧张，常常说不出一句话。即使说了，也是离题千里，无关紧要。经过长沙、南昌的区域活动，我发现自己是个粗枝大叶的人，远远没达到公司的要求;又是个临阵退缩，关键时刻掉链子的人。回来后写了深刻、细致、全面的工作总结，打印出来，时刻揣在身上，以后再做区域活动，就当宝典一样拿出来一看，就知道那个环节还没有安排到位。

　　南昌和长沙和区域活动最后圆满成功，这里杨晶老师和邓萌萌老师功不可没，她们以自己的实际行动告诉我们推动区域活动只要一个人就足够了;而且推动区域活动的日期也可以大大压缩，只要一周或十天时间就足够了;推动来的人数原来可以那样的多，超过二百根本不成问题。后来的9月份的四个区域活动从3号正式开始推动，10号出发，也只用了一周的时间。再次说明，一人一周推动根本不是问题。我们要向最先进的人看齐，这就对我们以后的工作、对我们的素质提出了更高的要求;我们不能达到这个要求，是迟早要被同事们在大踏步前进的时候淘汰的。

　　我亲自推动了徐州的区域活动并参与了合肥的区域活动。徐州区域活动只来了87人，所谓“铩羽而归”，当场落泪，和同时进行的合肥、太原、石家庄三个区域活动进行横向的比较，是应该定性为失败的。我写了一个总结，放在我的博客上，我从来不在我的私人博客上放公文(就是我所谓的官样文章)，以示教训之深刻!从另一个角度看，徐州的区域活动也可以给后面的区域活动带来借鉴：徐州区域活动是我们公司第一次在省会以外的城市进行，……现在已经在除西藏拉萨外所有的省会城市进行了区域培训活动，在部分氛围比较好的省城甚至进行了两到三次甚至四次区域活动，随着我们在各个省开展活动的深入，下一步，我们也将像我们的同行前辈那样，开始关注省城以外的小区域的培训。在做这样的区域活动的时候，要以徐州为教训，通盘考虑，将尽可能多的因素考虑在内，不能贸然行事。”

　　我本觉得兰州9月的区域活动是必败的，最后依然以人数上的成功而告终。综合历次区域活动给我们带来的启示，我发现不可控因素太多了，不要轻易去断言活动的失败与成功，我们应该做的，只能是全力以赴!

　　我也参与了各届中国领袖园长校长训练营暨主题课程与品牌战略研讨会的推动。第一次在6月，先是推动广西南宁的区域活动，在活动完了以后续推第一届园长校长训练营，分给我五个指标，我只推动来一家三人。南宁的东方国幼儿园也来了四人，不知道是谁推动的。第二次8月21号、22号，我先是安排推动徐州、南宁的区域活动，由于徐州的失败，我积极收集信息，秣马厉兵，准备夺取南宁的胜利。然而领导不再让我推动南宁的区域活动，但是我知道，个人必须无条件服从于集体安排!也应该给新人让路，将在各个网站搜来的全部信息交与后来人。调整来推动北京的园长校长训练营，最后几天只剩下专门地全天搜集信息了。只推动来一家一人。第三次园长校长训练营，我只负责推动湖北、安徽两个省，好多人一听河南郑州，立马表现出十分排斥的态度。有一个安徽合肥机关幼儿园甚至已经通过邮件报名了，第二天打过去电话，一听说是河南郑州，马上就不想参加。我深感自己沟通能力之差，不敢动河南区域的信息，抢在别人前头发布信息，以免我一发布了，人家本来想来的也不来了。只能在私下里串联自己的一些朋友来听课，周口智慧树幼儿园、平顶山八矿英姿幼儿园、襄城县妇联幼儿园等，最后也因为各种原因组团失败，只有一个已经合作的老客户崔丽娟来参加!还是一家一人，远没有达到公司的要求。由此可见，我整体上推动活动的能力还是比较差的;凡是要掏钱的活动，推动的结果会更差。尤其是第二次园长校长训练营期间，我感觉很失败，没有成就感，在开会的前夜，也就是8月20号晚上，我失眠了。到第二天，异常困倦，在酒店的沙发上就睡着了。后来连续几天的腰疼，每天到很晚都不能入眼。尤其到8月26号也就是到库房装了97箱教材那天，是最严重的一天，疼得直不起腰来。屋里人说你今天别去了，我说今天不能不去，也不能请假，今天不去就是成心。由于我们的库房距离市区非常远，虽然晚上没有睡好，早上也要起得特别早，在公交车上睡着了，到铁匠营那里错过了一站。后来就迟到了。因为凡是去过库房的都知道，离我们实在是太远了，七点到公司都很容易，但是八点半到库房，很难!我深知，个人情感必须无条件服从于公司理性!所以我不能不去。

　　我自从推动南宁的区域活动以来，由于广西的活动氛围非常好，合作者非常多，仅仅第一次区域活动就合作了四五家。有玉林市陆川县新东方幼儿园、柳州的柳城新世纪幼儿园、南宁青秀区的东方国际幼儿园、柳州灯泡厂幼儿园。广西人十分的精明，谈判的过程也是很艰难的，领导知道难度大，所以大部分我都没有(机会)直接参与正面交锋，反正最后都合作了、进帐了。不管最后花落谁家，公司的总收入总是不错的!

　　在聊天的时候，认识了河南郑州管城区弘文特色教育崔老师，便将自己的手机号和公司网址留给了她。我的手机信号很不好，一到屋里就没有信号。8月17号去发货，正好在外面，她打电话给我说已经打款要零售《浸入式阅读》一套，要不是我出去发货，还不知道怎样呢?后来在具体谈的过程才发现，进进退退，我一逼得紧了，对方就说已经定了这个学期的教材，后来就凉几天，她又主动找过来，主动打了款。几个回合的交锋才把钱打进来，从零售到最后打款用了13天!才知谈判委实不易。

　　在北京一年多来，认识了好多部队上的人，总后、二炮总医院、八一电影制片厂都有，好多人看上去像个跑腿的，一看他们配的车或者肩章才知道有几个还是大校军衔的高官。今年建军节那天又在一个会所认识了二炮四级士官汤某。我答对了“二炮”是什么意思，还主动向他请教了新疆的一些事，所以在一起聊得很投入。我现在记性很差，并不能现场记住每个人的信息。每次聚会完了，我都找到其中的一个姑娘，再问问每个人都叫什么名字，现在在那个单位，现居何职!以备下次见了能够叫出他们的名字或者职位。现在他们这个俱乐部有好多人知道了我们的公司，了解了我们的教材。作为学生家长，都想过来我们公司咨询。由于以前因为给客户发合作政策，违反了公司的相关政策，受到过批评。不知道应不应该花费时间接待这个不是园长、幼师的群体?我请示了领导，领导说“你说呢?”我才知道可以这样做!9月5号，二炮的汤士官果然来公司零售教材三套，并委托我邮寄到他老家安徽阜阳的家属手中。

　　安徽省教育厅下令从20xx年开始，全省幼儿园三年内不准使用任何教材，并且今年秋季将重点抓私立幼儿园。而汤汉宝孩子所在的阜阳市民族幼儿园是安徽省省级示范园，更不能使用教材。所以，他们只能是某个班以班为单位小范围内偷用。不能搞串联，一旦有人告发，后果可想而知。所以大批量的合作基本没戏，只能零售了。汤汉宝的妻子李丽丽收到三套教材后，打电话给我，会尽快让她们的小孩所在的班级的老师跟我们取得联系，定购教材，得以零售教材33套。(这还颇有点凤阳小岗村的味道。)这件事告诉我，要广交朋友，无论何时何地，都不要忘记推销自己，推销自己背后的集团。让更多的人记住你本人，记住你身后的集团。越多越好。事业的起步，往往就是从铺摊子开始的，想方设法通过各种渠道将自己的摊子铺开，这就为后来的合作打下了良好的基础。

　　一段时间后，我开始负责事业五部。俗话说，只能是清楚的领导不清楚的，绝对不能是不清楚的领导清楚的。说实话，我觉得自己能力很有限，自己常常还不清楚，怎么能领导别人呢?好在一直以来，五部一直是一个人，自己领导自己。今后要努力成为榜样!

　　总之，在这三个月里，我深深地发现自己是个沟通能力很差的人，各方面都亟待提高的人;我得到了很好的锻炼，但是与各位同事们相比，差距还是相当大，甚至这辈子都不可能赶超他们。在有些方面只要我能做到的，比如细心、耐心这些方面，我一定力争做到最好。在自己固有的一些不足，一定要向周围的人多多学习，力争变个模样。争取跟上大伙不掉队，不断提高，争作表率。

　　客户资源是一个慢慢积累的过程，唯有长期坚持不懈，才能得到最终回报。要相信我们的课程是值得信赖的，像我这样沟通能力比较差，也常常有客户找上来，主动寻求合作，一个月基本上能签一单子，一年后也有十几个客户源了。所以你们更应该有信心，一定要坚持下去，相信到明年的中秋节，我们大家都会很好!

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