# 第三季度工作总结范文(精选23篇)

来源：网络 作者：诗酒琴音 更新时间：2024-07-03

*第三季度工作总结范文1第\_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好处。一、第一季度完成的主要工作元月份承前启后，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...*

**第三季度工作总结范文1**

第\_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好处。

一、第一季度完成的主要工作

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，“我与同行”迎春联欢活动，20x年工作总结与20x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、第一季度没有完成的工作

三、第一季度工作存在的主要问题

四、关于第一季度工作进展状况的一些思考

20x年工作指标十分钢性，报社主要领导和主要部门负责人都要理解指标考核，而且不仅仅仅是理解报社内部考核，同时还理解上级主管部门考核。关键是，我们要理解市场考验。报纸市场和图书市场受免费教育推行的影响，形势十分严峻。报纸折扣提高、纸张价格飞涨导致报社经营面临困难。所以，我们必须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必须要面向市场，打开思路，构成贴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潜力不够……要解决这个问题就必须要深入市场，多做调查研究，多听取读者和订户意见，多听取专家意见。遇到问题必须要先请教读者、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必须要带给翔实充分的市场调研状况。

打开思路的同时，我们必须要面向社会，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。每个人都就应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。每一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。

**第三季度工作总结范文2**

今年以，我办在区委、区\*的正确领导和市农业综合开发办的关心支持下，以党的十八届五中全会会议精神为行动指南，深入学习领会省、市、区经济工作会议精神，以推进农业现代化为中心，以高标准农田建设和农业合作化产业化发展为主线，以建设精品工程、样板工程、民心工程为目标，不断开拓进创新，加强规范管理，狠抓工程质量，为全区农业增效、农民增收和农村经济发展作出积极贡献，扎实完成了季度目标任务。

一、主要工作及成效

1、完成201年土地治理项目工作，顺利通过省、市工作组考评验收

⑴、201年度项目建设我们坚持质量至上、工艺创新、科学合理、形象突出、群众满意的基本原则，力求为全区农田基础设施建设树立榜样。201年项目总投资448万元（其中财政资金448万元），建设高标准农田04万亩，衬砌渠道61公里，修建主要渠系建筑物4座，塘扩建加固9座，修建机耕路1公里。举办实用生产技术培训班1期，培训600人次，取得了良好的综合效益。

⑵、20xx年度土地治理项目计划编制工作全部完成，并顺利通过省、市进行的项目评审。现已进入到招投标工作阶段，预计在10月中旬完成该项目的招投标工作。该项目为xx区檀江乡天子高标准农田建设项目，该项目总投资490万元，均为财政资金。

2、加大产业化项目争资金力度，不断扩大农业综合开发影响力

今年农业产业化经营项目辐射范围进一步扩大。201年度4个财政补助项目（财政资金420万元）已全面完成建设任务，并顺利通过省、市级工作组考评验收。20xx年产业化项目实施方案已编制完成，并顺利通过省、市审核批复，现已进入实施建设阶段。振辉农民专业合作社、蔡锷油茶农民专业合作社、新声农庄种养大户申报的个项目争取到财政资金140万元。

3、全力完成区委、区\*布置的中心工作，行使部门职责

⑴、传达贯彻落实区委经济工作会议精神，结合单位实际，制定了具体的工作方案，并将任务进一步细化分解。

⑵、按照相关要求认真做好党建工作，并开展问题排查和整改，进一步将党建工作抓实抓细。

⑶、按照区委统一部署和要求，扎实开展了第二阶段“民情恳谈”工作会议，对群众反映的问题进行梳理汇总，请函相关部门进行解决了实际问题和困难。

⑷、加大力度“创国卫”，我办全体人员按照区委、区\*要求，在驻点社区、雪峰农贸市场进行上路执勤，做好宣传引导，为创造“创国卫”良好的环境贡献一份力量。

⑸、积极开展“精准扶贫”走访慰问活动，我办8月1日对蔡锷乡齐心村的留守儿童进行走访慰问，并送去书包等慰问品。全体党员干部按照结对帮扶方案，逐一入户走访。并把每户的登记在册，建档立卡，针对每个贫困户的情况制定出相应的可行的扶贫计划。积极推进脱贫攻坚易地扶贫搬迁工作，强化政策宣传，重点就易地扶贫搬迁的安置方式、搬迁对象、补助标准、认定程序、房屋标准、建设方式、配套设施等进行宣传。

⑹、完成区委区\*交待的其它中心工作任务。

二、下一步工作计划

1、认真做好20xx年度土地治理项目招投标工作，并着力抓好工程建设质量与工艺水\*。

2、认真做好20xx年度个产业化项目建设工作，督促项目单位完成项目建设任务和内务资料整理归档。

3、认真开展好“创国卫”工作，尽最大努力为“创国卫”工作贡献一份力量。

4、继续扎实开展好“精准扶贫”工作，力争所挂点村的贫困人员全部脱贫。

5、不折不扣完成区委、区\*和市农业综合开发办交办的其它事项。

**第三季度工作总结范文3**

20\_年第三季度，本院围绕上级主管部门的中心切实做好院内的各项常规工作，以不断创新服务，不断完善院内硬件设施和软件设施，以安全服务为主线，不断提高服务质量和服务水平，主要工作如下：

一、院内各项硬件设施日趋完善。

1、设立医疗室，成立医疗保健管理组。谨遵“以人为本，为民服务”的民政工作宗旨，为服务对象带给“关爱服务”，充分体现本院的人性化服务，使服务对象住得舒心，家属看了放心。于7月份在本院公寓三楼设立了一间医疗室，成立了医疗保健管理组，为服务对象就医带给了便利，解决了服务对象外出看病难的实质性问题。

2、服务大厅、会议室依期完工，顺利投入使用。为进一步转变机关作风，改善服务，提高工作效率，不断改善服务方式和改善服务环境，全面提升本院的管理和服务水平。征得有关主管部门的同意，投资经费近6万元，将收回来的一楼三间门店装修成服务大厅，于8月底正式投入使用。服务大厅的成立，实行“一个窗口办事，\_务”，贴合办事公开、透明、便利的为民服务的要求，更好地为服务对象带给服务，有效地推进本院各项服务管理工作。

本院为提高员工的综合素质和服务水平，每月组织一次院全体员工学习院的文件、制度，每季度进行一次业务水平测试，原会议室(娱乐室)过于狭窄，随着服务对象的日益增加，员工队伍的不断扩大，原有的会议室已不能满足工作的需要，把原先的院办公室重新装修成会议室，购买了一批会议台凳，此举给员工创造了一个良好的工作、学习环境，从而促进了本院各项管理工作的发展。

3、安全设施建设顺利完工。为进一步完善本院的各种安全设施，不断改善服务方式和改善服务环境，为服务对象营造一个安全舒适的生活环境。在上级部门的大力支持下，投资经费6万元，在院大门和育婴室各安装监控设备一套;院大门安装伸缩电动门一扇;老人住房、育婴室、娱乐室、公共活动场所安装烟雾报警装臵，灭火器，消防栓(箱)，应急照明，扶手，防滑冲凉凳等设备，为老人、弃婴残童带给关爱服务和安全保障，使服务对象安心居住。

二、不断完善院内各项规章制度

本院长期以来，不但重视硬件设施的建设，更注重软环境的完善，从日常的工作开始，从细节做起，主要体此刻以下几个方面：

1、不断提高护理员的服务质量，充分调节员工的工作时间，规定日班护理员在当班时间不准看电视，严禁在院洗澡。要求员工将看电视和洗澡的时间用于安抚新入院服务对象的思想情绪，陪服务对象聊天，给行动不便的服务对象按摩，帮忙其行走和进行户外活动，给予服务对象在院如家的感觉，让服务对象感觉护理员是他们最亲近的人，使他们安心在院居住。

2、为确保服务安全，从点滴做起，抓好每个服务细节。要求护理员严格按照家属或医生的吩咐，按时按量，分清饭前饭后服用，要亲自把药送到服务对象的手里，并监督他们把药服下。如未到服药时间，不能提前把药放在服务对象的床头柜，避免神志不清的服务对象把别人的药误食或扔掉，造成不必要的安全隐患。

3、完善院OK厅员工群众唱歌制度。透过制度的完善，极大地丰富了员工的业余文娱生活，正常有效地充分发挥了K厅的作用，增强了员工的凝聚力，提高了员工的综合素质。

三、围绕上级有关部门的中心工作，开展其它工作。

1、做好甲型H1N1流感防控工作。根据省民政厅《关于做好甲型H1N1流感防控工作的紧急通知》(粤民电[20\_\_]22号)要求，加强领导，成立流感防控领导小组，制定和完善防控流感相关应急预案，加强服务对象居室和活动场所环境卫生清理和消毒、通风，利用墙报专栏和会议等形式加强员工掌握流感防治知识，用心做好甲型H1N1流感防控工作。

2、党建工作稳步发展。本院7月\_日的党支部大会，吴驰洲同志被党支部、支委会一致透过转为正式党员，另外新增两位建党培养考察对象，本院的党员队伍日渐壮大。

3、用心主动配合主管局包干区的保洁工作和持续院内的环境清洁卫生，迎接国家创卫评估组的检查。为顺利透过国家创卫评估组的检查，建立国家卫生城市。院领导班子亲自带领院各班组长对主管局所管辖的包干区维持8月\_日至8月\_日3天，每一天持续18小时以上的保洁工作;加强院内外环境卫生和杀蚊灭蝇工作，每个星期坚持清洗一次院子，确保顺利完成主管局布臵的创卫工作任务。

4、准备相关安全服务管理工作资料，迎接市民政局对本院的安全大检查。为顺利透过市局对本院安全设施状况及自然灾害防患措施的检查，院办公室准备了一系列的文字资料，主要有《曲江区福利院安全设施建设及自然灾害防患状况报告》、《安全生产自查状况报告》、《曲江区福利院自然灾害应急预案》、《安全设施建设项目分布表》等，并实地检查和掌握安全设施的使用状况，确保各项安全设施能正常运作。

四、抓好精神礼貌建设，提高员工服务水平。

1、员工相互轮换岗位。经过5月份开展“消防安全、服务护理管理知识”交流会的学习，使全体员工对本院的各项工作从一无所知或知之甚少到有一个全新的认识或初步的认识，为巩固交流学习的成果，院从6月\_日起实行员工大轮岗，让每一位员工亲身体验各个岗位的艰辛，让每一位员工了解和掌握本院的各项工作，把每位员工塑造成为“全能型、多面手”，对推动本院各项服务管理工作上新水平起到促进的作用。

2、进行业务知识测试。9月\_日实行第三季度业务水平测试，测试资料主要以早会和员工例会资料为主，以提高员工的理论水平。

3、举行迎国庆贺中秋大型活动。为了隆重庆祝^v^建国60周年，弘扬爱国主弦律，增强员工凝聚力，提高队伍战斗力，本院于9月\_日至10月\_日在院开展迎国庆贺中秋活动，活动资料主要有拔河比赛、服务技能竞赛、业务知识竞赛、颂祖国歌咏比赛，院各班组本着友谊第一、比赛第二的原则，勇跃参加，4个班组分别获奖，充分展现本院员工的亮丽风彩。

**第三季度工作总结范文4**

光阴荏苒，岁月如梭，20xx年第三季度的安全教育培训工作结束了。回望第三季度的安全教育培训工作，是在我矿领导的科学决策下扎实开展的，同时全矿上下也切实是把安全生产教育这项工作当头等大事来抓，确保了我矿第三季度实现零事故的目标，下面我将我矿第三季度的安全培训工作作总结如下：

>一、基本情况

第三季度我矿认真贯彻落实上级各项指示要求，进一步深入学习煤矿相关的各项法律法规及行业执行标准，坚持培训、装备、管理三并重原则，紧紧围绕矿井安全质量标准化建设和“查大系统，除大隐患，防大故”活动，虚心借鉴周边兄弟煤矿安全培训先进经验，不断完善培训措施，创新机制，优化管理，真抓实干，注重实效，圆满完成了第三季度各项培训任务，煤矿职工素质和业务水\*也随之提高，我矿安全教育培训工作取得了较为显著的成效。我矿三季度安全教育培训工作达到全员培训率100%，培训合格率100%。

>二、主要做法

一是狠抓煤矿全员培训全面提升从业人员素质,我矿坚持把煤矿安全教育培训作为一项硬指标，对培训任务进行严格考核实行奖罚。学习上级关于煤矿安全生产的相关文件及精神要求，进行煤矿安全知识，各专业技术技能普及与提高；狠抓了职工安全教育培训工作，充分利用班前班后时间，组织职工进行日常教育培训，逐步推行并开展“查大系统、除大隐患、防大事故”活动的实施，树立“安全无小事，人人讲安全”的思想。通过培训学习，有力地提升了全员煤矿安全意识，提高了职工业务素质。二是狠抓矿管理人员培训，全面提升安全管理水\*雷打不动的开展了每周一由矿长主持召开的办公例会，积极协调和解决工作中存在的隐患和问题，更新管理理念、提高安全意识，弘扬企业文化，强化管理水\*，使各级管理人员的管理水\*和安全意识有了很大的提高，通过专题专项会议，逐一分解疑难杂症，为我矿安全生产各项工作的正常运行指明了方向，夯实了基础。

>三、存在问题

一是部分专业人才资源匮乏，制约了煤矿安全生产。

二是煤矿安全管理及技术人员和特种作业人员流动性大，个别专业人才出现断层现象，影响了安全生产。

总之，我矿认真贯彻\*、贵州省\*及市、县有关煤矿安全生产文件的一系列方针政策，坚持“安全第一，预防为主、综合治理”的安全生产方针，深入学习实践，扎实开展“查大系统，除大隐患，防大故”活动为中心，以煤矿安全质量标准化建设为目标，以煤矿安全教育培训为抓手，以煤矿自灾治理为重点，全面强化安全监管职能，有序推进安全生产各项工作，全矿安全生产工作出现了\*稳发展的良好态势。当然我矿也存在各种各样的小问题，所以我们一点也不能忽视小问题，煤矿安全没有小问题，全是客观存在的大问题，只是还没有爆发，所以我们将继续不断的努力，将煤矿安全工作永远放在第一位，将煤矿安全教育工作放在首位！虽然现在我们的工作成绩十分出色，不过这些是不够的，需要我们长时间继续坚持不懈的努力，才能做好我矿的长治久安！

**第三季度工作总结范文5**

第三季度在领导及同事们的帮忙指导下，透过自身的努力，我个人无论是在敬业精神、思想境界还是在业务素质、工作潜力上都得到进一步提高，并取得了必须的工作成绩，现将本人第三季度以来的工作、学习状况汇报如下：

一、加强学习，注重提升个人修养

二是认真学习财经、廉政方面的各项规定自觉按照国家的财经政策和程序办事，三是努力钻研业务知识，用心参加相关部门组织的各种业务技能的培训，严格按照“勤于学习、善于创造、乐于奉献”的要求，坚持“讲学习、讲政治、讲正气”，始终把耐得\*淡、舍得付出、默默无闻作为自我的准则;始终把增强服务意识作为一切工作的基础;始终把工作放在严谨、细致、扎实、求实上，脚踏实地工作;四是不断改善学习方法，讲求学习效果，“在工作中学习，在学习中工作”，坚持学以致用，注重融会贯通，理论联系实际，用新的知识、新的思维和新的启示，巩固和丰富综合知识、让知识伴随季度龄增长，使自身综合潜力不断得到提高。

二、严格履行岗位职责，扎实做好本职工作

本人以高度的职责感和事业心，自觉服从组织和领导的安排，努力做好各项工作，较好地完成了各项工作任务。由于财会工作繁事、杂事多，其工作都具有事务性和突发性的特点，因此结合具体状况，按时间性，全季度的工作如下：三季度，完成季度财务决算收尾工作，办好相关事宜，办理事业年检。认真总结上季度的财务工作，并为四季度订下了财务工作设想。对各类会计档案，进行了分类、装订、归档。对财务专用软件进行了清理、杀毒和备份。完成季度新增固定资产的建账、建卡、季度检工作;二季度，按照财务制度及预算收支科目建立四季度新账，处理日常发生的经济业务。按工资报表要求建立工资统计账目，以便于分项目统计，准时向主管部门报送财务、统计月报季报;充分发挥了会计核算、监督职能。及时向相关单位、站领导带给相关信息、资料，以便正确决策。主动与局计财科及时持续联系，提出用款申请计划，以到达资金的正常周转。

在对外付款方面，严格把关，严格执行和遵守国家财经制度，账务做到日清月结、账实相符、账账相符。办理行政事业性收费季度度审验，为贯彻落实行政许可法，及时报送“收费项目、标准、依据、金额”、等自查清理状况表，报送上半季度医保软盘、按医保规定缴纳上季度保费。三季度，根据甘人财号文精神的要求，用近一个月时间对三季度以来的账目按《^v^会计法》及《四川省会计管理条例》进行对照自查，完善了财务手续，写出了自查状况、经验体会、内部控制度建设状况及会计制度执行状况，进一步规范了会计行为。办理职工增资事项。四季度，为审核认定免交残疾金报送了劳资表、残废证、工资领取单。申报缴纳合同工养老保险、失业保险，下半季度医保，住房公积。按规定录报财政供养人员信息。办理人事工资审核等。

三、勤勤恳恳做好后勤服务

**第三季度工作总结范文6**

转眼间20xx年第三季度的工作即将结束了，为了更好的完成今后的各项工作，现将前一阶段的工作做一下简要的总结与回顾，如有不妥之处，还希望领导及同志们批评指正：

一、坚持理论学习，提高自己的思想理论水\*

自己树立了正确的世界观、人生观，能够自觉的学习党的方针政策，与党的思想保持高度的一致性，认真学习和贯彻农业银行的各项规章制度；利用业余时间自觉、认真的学习农行员工的各项管理条例；严格遵守内控管理的各项规章制度。按照工作的各项操作规程去做，保质保量的完成好自己负责的各项具体工作。时刻加强政治理论知识的学习，通过学习与工作，不断提高自己的政治理论水\*。

二、踏实工作，从日常的点滴做起

认真学习票据集中提回处理的业务管理办法和操作规程。使我更进一步掌握相关业务知识和业务流程。我每天从事的主要工作是，负责武清支行、开发支行、大港支行、和\*支行、河东支行、河西支行以及南开支行七家支行的票据清分。每日利用票据真伪鉴别仪针对票据的防伪特征进行真伪鉴别，并且凭借经验判断有的企业的预留印章是否为原子印章同时与开户银行联系，经确认预留印章为原子印的票据作退票处理并且做好相关记录，直至该账户作变更印鉴，把好票据能否及时准确记帐的第一关。我还要负责每场提回票据的人工分拣、清分扫描、磁码补录、磁码\*衡、实物扎\*、支票录入、转出票据审核等工作，负责贷方票据磁码补录工作。负责每场提回的武清支行、开发支行、大港支行、和\*支行、河东支行、河西支行以及南开支行七家支行的票据整理、背书打码、塑封编号。负责贷方票据磁码补录工作。在工作中我深知这个工作的重要性与风险性，对待每张支票的验印和审核工作我都能认真负责，仔仔细细的验印，审票，按时完成票据审核任务。

对提回的贷方票据拆剪后，让贷方票据及时进入流程，保证票据及时性。对提回贷方票据保证帐号与户名相符及时给客户入帐。积极提高同城票据集中提回处理业务工作效率和工作质量，保证业务差错率目标为零。在工作中我不断的学习，工作步调和大家保持一致，与其他团队成员一起，共同保质保量完成这一重要任务。

三、严于律己，用自己的行动为农行増辉

在纪律方面从不迟到早退，严格执行运营管理部的员工行为守则和安全保卫工作制度，爱护工作环境，注重仪容仪表，时时刻刻维护农行的形象。通过对自己一个季度工作的总结与回顾，看到了自己取得的一点点成绩，当然这与领导及同志的关心与帮助是分不开的，更不能成为自己骄傲的资本，我在今后的工作中，将更要严格的要求自己，不断地总结成功的经验和失败的教训，克服自身的不足，不断完善和充实自己，踏踏实实做好每一天的工作。提高自己业务水\*，与同事及领导同甘苦，多理解，勤沟通，在领导的带领下团结一致，以认真、及时、负责、严谨的态度完成领导交办的各项工作，用自己的实际行动为我们的团队奉献我的光和热。

以上是我对近期工作的总结如有不妥之处还恳请领导及同事们批评指正！

**第三季度工作总结范文7**

今年以来，因灾后重建任务繁重，工作量大大增加，我处全体人员克服人手少，时间紧，任务重的困难，在各级领导的支持和帮助下，勤勤恳恳，坚守职责，团结文明，以良好的工作质量和高效率，较好完成了工作任务，下面将具体工作汇报如下：

>一、工作总结

1、加强政策学习和研究，及时掌握和收集国家有关法律法规和最新产业政策，进一步提高政策能力和业务素质。全体工作人员严格遵守政务中心各项规章制度，积极热情为企业服务。由于工作量繁重，又要满足企业灾后重建工作时限的要求，窗口工作人员经常加班加点，甚至带病坚持工作，真正做到了急企业所急，为企业所想，极大地方便了企业办事，受到企业由衷的好评。今年1——x月共收到锦旗2件。按时办结率达到100%;业务办理和咨询接待的群众满意率达到100%，无投诉现象发生。树立了良好的政务服务形象。

2、进一步规范工作职责和程序，我们重新修改完善了《德阳市经委政务服务窗口标准化建设实施方案》，进一步明确了行政审批项目、流程等。《方案》的完善，使我委的行政审批工作步入正轨。

x、严格按程序和时限对行政审批事项依法受理、审核、转报、发证、备案等，认真履行经委赋予的职责。今年1——x月已办理各项行政审批事项x8项。其中：技改项备案8件;成品油经营许可证变更、新建2件;技改项目使用进口设备免征关税和进口环节增值税确认2件;资源综合利用企业(含电厂)认定6件;招投标项目核准x件;招投标项目监督7件;处理招投标项目投诉1件，咨询8件;民用爆炸物品销售许可证年检1件。

4、加强信息报送工作。我处加强了信息报送和政策宣传工作，目前已被政务中心采用信息4条。

5、严格依法处理招投标投诉事件。今年x月28日，我们收到广西建工集团第一建筑工程有限责任公司投诉第一中标人四川建筑机械化工程公司有招标文件规定的限制投标的情形，我们依法受理，并立即开展调查，并于x月x1日根据调查事实和相关法律法规，作出了投诉的处理决定书，驳回了投诉人的投诉。在较短时间内圆满处理了投诉事件。

>二、二季度的工作重点

1、二季度招投标工作进入高峰期，继续依法做好核准、现场监督、备案等工作;

2、严格按程序和时限继续对行政审批事项依法受理、审核、转报、发证、备案等。协调相关处室，做好煤炭经营资格的年检工作;

x、进一步加强企业报送资料的整理工作。

4、组织全处同志加强有关招投标法律政策等知识的培训。

在今后的工作中我窗口将一如既往，严格要求，与时俱进，为德阳市进一步改善投资环境做出贡献。

**第三季度工作总结范文8**

时光飞逝，转眼又到第三季度末，回首这一季度的工作，紧张而又\*淡，在这一个个紧淡的日子里，一步一个脚印脚踏实地的走来。我积极认真地做好本职工作，完成好各项任务，始终用优秀党员的标准严格要求自己。下面我就这一季度的思想、学习、工作和生活方面做一简要的总结。

一、思想方面

我深知做为一名党员要严格要求自己，在思想觉悟和境界上要高于普通群众，在行动上要时时处处先于普通群众，在工作业绩上要优于普通群众；还应热爱本职工作，踏实工作，干一行，爱一行，精一行，兢兢业业，恪尽职守，在工作岗位上体现全心全意为服务的党宗旨。

为此，我努力提高自己的思想觉悟，时刻提醒自己要有大境界、大胸怀、大眼界，始终以满腔的热情投入到工作中去。

二、理论学习方面

加强理论学习，首先是从思想上重视。理论源于实践，又高于实践。

在过去的一季度中，我主动加强对理论知识的学习，主要包括继续深入领会党的精神，特别是新修订的《\*》，切实地提高了自己的思想认识；同时注重加强对外界时事的了解，通过学习，提高了自己的敏锐性和鉴别能力，更加坚定了立场、坚定了信念，在大是大非问题面前，更能够始终保持清醒的头脑。

三、工作方面

思想境界的提高和理论知识的加强，还要体现和用于工作实践，只有知和行的统一，才能学有所得、学有所用，学习才不流于形式。

因此，我时刻提醒自己注意，什么是一个党员该做的，什么是不该做的，怎样做才能优于普通群众、优于普通党员；我经常用优秀党的标准来衡量自己，找出自己的不足和差距；首先，我深刻而清楚地认识到自己的缺点和不足，并在工作中循序渐进地改进，知和行统一还不够，还需要长时间的知行统一磨练意志，达到知、行、意的统一，才能将缺点和不足改正并形成习惯和自觉自发行为。

其次，在认识到自己的不足和缺点的同时，也要自信地发现自己的优点；对照标准，哪些是自己做得好的，要继续发扬；哪些自己做得比别人好，要敢于肯定。

今年x月，我开始从事组织员这个新的岗位，陌生而又新鲜，新的业务需要学习，新的岗位需要补充知识，需要职能角色的转变，知识体系的更新；为此，除了吃饭睡觉和周末，我把办公室当成家，经过短暂的学习和熟悉，自已感觉已不像初来乍到时的紧张和惶恐；

当然，加强理论学习仍将是今后工作和生活中的一项主要的内容，只有不断加强业务技能的学习，才能适应企业发展的需要；只有不断的提高自己的理论素质，才能适应社会发展的客观要求。

四、生活方面

在紧张充实的工作学习之余，我认为我的生活是很有规律的，没有别的不良嗜好，但缺少体育锻炼，今后我要挤出一定的时间，锻炼身体，培养一些兴趣爱好，有益于身心健康，才能更好地为服务，为企业服务。

五、自己的缺点和不足

首先，工作上，一季度来虽然勤勉尽力，但工作业绩\*\*，缺少亮点和特色，更谈不上创新；其次，学习深度不够，面不宽，积极主动性不够强，学习效果不明显，有为学而学、为完成任务的倾向；总之，一季度来，工作学习，生活方面虽无错误，但\*\*淡淡。

**第三季度工作总结范文9**

回首这个季度的工作，有硕果累累的喜悦，有与同事协同攻关的艰辛，也有遇到困难和挫折时惆怅，时光过得飞快，不知不觉中，充满希望的第四季度即将临近。可以说，第三季度是公司推进行业改革、拓展市场、持续发展的关键点。现就本季度重要工作情况总结如下：

>一、虚心学习，努力工作

（一）在第三季度里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

（二）注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（三）爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

>二、心系本职工作，认真履行职责，突出工作重点，落实销售目标

（一）主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目，去xx集团x万吨干熄焦项目、x部煤化工x万吨干熄焦项目、xx项目、xx项目，都是由于钢铁行业过度扩张，导致行业亏损严重，企业也是在观望投资环境，等待投资机会，所以跟踪的项目工作都没有进展。

（二）xx周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成x条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

（三）到xx见xx跟踪xx项目，这个项目无资源可利用，也是个过时的项目。xx公司的xx，手里有很多关系，但是我给xx地区的很多钢厂打电话，我也没联系到有价值的项目信息，我们能做的很少。

（四）这个季度还拜访xx水泥xx，请xx等人吃饭。第二次等待xx接见时电话联系xx，xx知道后较为不快，借口不见，结果未能见到xx。从该公司其他人员口中未听到有其他竞争对手近期来过。电话联系x总说：他以为合同早和我们签订了，由于水泥行业不景气，倾向垫资方案，让我找x总他来联系，我说：还是我直接找x总吧，避免xx警惕我们找x总而不接见我们，但是担心的事情还是不可避免。

（五）通过xx公司介绍，认识xx煤化公司的x总及集团的董事长x总，让做好技术方案和投资性经济分析，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

>三、主要经验和收获

在这个季度的工作中，完成了一些工作，取得了一些收获，总结起来有以下几个方面的经验和收获：

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

（三）只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

>四、加强检查，及时整改，在工作中正确认识自己

（一）开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

（二）经过这样紧张有序的一个季度，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一新季度，又从无限轻松中走出这一季度，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

（三）在这个季度的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。

（四）在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

（五）回顾这一季度自己的.工作情况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

>五、要定期召开工作会议

兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策。

>六、存在的不足

总的来看，存在很多不足的地方，还存在一些亟待解决的问题，主要表现在以下几个方面：

1、对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。

2、需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越应该斗劲十足，坚持不懈的对待，不应该有丝毫懈怠的情绪，也不应该轻易放弃。这个是以后需要时刻提醒自己的。

3、工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通能力和细致程度还需要加强，在新的季度里面争取有更大的改变和进步。

4、发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

**第三季度工作总结范文10**

今年第三季度以来，在乡党委、政府的领导下，在村两委的支持配合下，我和驻村干部同心协力，坚持以“抓党建、促脱贫、惠民生”为主线，以推动精准扶贫为“第一要务”，以健全基层组织为“第一责任”，坚持一手抓党建，一手抓扶贫，坚持理论业务知识学习，认真履行职责，全身心投入到脱贫攻坚工作中，切实为民办实事，解决了一部分群众生产生活中遇到的实际问题，努力做到解民忧、惠民生、促发展。现将第三季度驻村工作总结如下：

一、驻村工作队管理情况

一是强化学习。注重加强自身学习，边干边学，把学习贯穿驻村工作始终。认真学习党的十九大精神和^v^^v^关于扶贫工作重要论述以及各级脱贫攻坚政策文件，增强自身综合素质。

二是加强纪律管理。严格执行工作队驻村考勤、工作纪律等制度，强调坚守岗位、严守纪律，严格落实请销假制度。

三是加强驻村日常管理工作。扶持每周召开例会和月末总结会，交流本村扶贫工作中存在的实际困难、问题及做法、经验，统一思想、达成共识。

二、履职情况

坚决抓好基层党组织建设这个根本，推进全村各项事业发展。一是认真执行党内政治生活制度。一是以“七一”建党节、“三会一课”为契机，围绕扶贫攻坚工作，组织党员上专题党课，宣传党的扶贫政策和思想教育，引导党员群众带头树立勤劳致富和“扶贫先要扶志”的思想观念，破除“等靠要”思想，进一步引导贫困户建立自我发展、勤劳致富的思想，增强贫困户自身脱贫致富的信心，调动贫困群众脱贫攻坚的积极性和主动性。二是配齐村党支部班子成员。通过组织程序任命党支部副书记一名，较好地解决了村党支部书记兼职较多、抓党建工作精力不够的问题。通过加强支部建设、从严规范党内生活，增强了党组织的凝聚力，强化了党员主动遵守党内各项制度的意识，形成遵守制度的良好氛围，促使党员党性意识提升，为脱贫攻坚和全村各项事业发展提供了坚实的组织基础。

持续走访，了解村情。为确保获得全面真实的第一手资料，我带领驻村工作队坚持经常性、持续性入户走访，详细了解村自然环境、组织建设、产业发展、文化教育、医疗卫生、社会保障、群众需求等方方面面的情况。加强与群众的真诚沟通，扩大群众参与度，提高决策透明度。通过座谈会、入户走访等形式，强化政策宣传和教育引导。

紧紧围绕各级党委、政府工作部署精神，扎实开展“回头帮、回头看”工作，落实帮扶措施，推进帮扶成效。强化建档立卡农户的精确管理工作，组织走访建档立卡农户，了解农户的生活生产情况。组织实施“两不愁、三保障”大排查工作，强化了医疗保障政策、教育政策宣传，完成了“一卡通”、建档立卡农户学生信息统计。配合县、乡组织开展种养殖专业知识、电商等各类培训。

立足民生，多办实事。充分利用帮扶资源，积极与县民宗局联系，落实水利工程项目一个，投入资金50万元，目前该项目正在实施，将解决本村200余亩土地灌溉用水。通过积极争取、广泛宣传动员，拟在本村建立苹果种植基地170亩。多次深入有家庭重大变故的贫困户家中慰问，帮助他们落实生活救助待遇，鼓励他们树立战胜困难的信心。

三、存在的问题

一是扶贫政策学习不够,把握不到位。由于驻村工作队员来自不同行业，基层工作经验深浅不一，对扶贫政策学习掌握运用不够熟练、精准。

二是推动主导产业发展还需进一步提升。

四、下一步工作打算

一是加强对扶贫政策的学习。要求驻村工作队员加强对扶贫政策的学习，努力提升自身业务能力和综合素质。

二是充分发挥带头作用，把帮扶干部、村两委干部及群众团结起来，做到干部真心帮、用心帮、实心帮，群众想脱贫、能脱贫、真脱贫，有针对性地开展技术技能培训，主动争取项目和资金扶持，不断引导群众增强自我造血功能。

三是继续扎实推进脱贫攻坚各项工作落实，将惠民政策落到实处，做好医疗、教育等政策宣传。

四是精心策划项目，加快主导产业发展。大力争取上级部门和社会各界的支持，争取早日建设苹果产业基地，进一步发展壮大集体经济，巩固增加农户收入，提升农户幸福感。

**第三季度工作总结范文11**

第三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。转眼又到了七月份，是该停下来总结一下了。现在将第三季度工作总结如下：

一、 营销部主要完成工作

1、 接待方面

在7、8、9月份，部门主要完成接待了以下单位及个人、团体：市委、区委、尧都区第九届\*大会第二次会议、\*九届二次会议、山西省农村信用社工作推进会、三一重型设备公司产品展示会、临汾市酒类行业协会筹备会、全省党委系统信息工作会议、五矿邯邢矿业赴临汾考察VIP接待、\*电信相亲会、国际禁化武组核查计划、全省^v^系统会议、

2、 客户的开发与维护

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。四月份开始酒店陆续开始与山西商务国旅、壶口之旅、临汾国旅。截止6月x日，酒店共接待旅行社用房间(旅行社一直实行的16免1，全陪半价，所以旅行社实际使用酒店客房400间左右)，共计为酒店客房带来的收入为57929元(帄均房价约为145元/间)

除旅行社外，20xx年营销部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如阳光人寿、采煤技术研讨、萧氏宗亲会、舍得酒业等先后19批次的团队，共计使用酒店客房1034间。实现房费收入206655元(帄均房价为199元/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286000余元(其中由会议所带来的餐饮收入为131484元)。全年必将超过30万。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 。最突出的例子是失去20xx年长沙市\*采购会议定点单位的资格。主要就是由

于没有关注到相关信息的发布而直接错失投标的机会。在此，我们要作深刻的检讨。另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

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。

**第三季度工作总结范文12**

第三季度来，\_\_保险公司在省市公司正确领导下，依靠我公司全体员工的不懈努力，公司业务取得了突破性进展。第三季度各项工作健康顺利发展。下面结合我的具体分管工作，谈谈这第三季度来的成绩与不足。

一、工作思想

积极贯彻省市公司关于公司发展的一系列重要指示，与时俱进，勤奋工作，务实求效，勇争一流，进一步转变观念、改革创新，面对竞争日趋激烈的\_\_保险市场，强化核心竞争力，开展多元化经营，经过努力和拼搏，公司保持了较好的发展态势，为\_\_保险公司的持续发展，做出了应有的贡献。全方面加强学习，努力提高自身业务素质水平和管理水平。

二、业务管理

1、根据市公司下达给我们的全季度销售任务，制定各个周、月、季度、季度销售计划。制定计划时本着实事求是、根据各个险种特点、客户特点，可实现的目标。在目标确定之后，我本着事事落实，事事督导的方针，通过加强过程的管理和监控，来确保目标计划的顺利完成。

三、工作中的不足

由于业务较多，有时难免忙中出错。例如有时服务不及时，统计数据出现偏差等。有时工作有急躁情绪，有时工作急于求成，反而影响了工作的进度和质量;处理一些工作关系时还不能得心应手。

总之，第三季度来，我严于律己、克己奉公，在思想上提高职工的认识，行动上用严格的制度规范，公司员工以不断发展建设为己任，锐意改革，不断创新，规范运作，取得了很大成绩。 新的第三季度即将到来，保险市场的竞争将更加激烈，公司要想继续保持较好的发展态势，必须进一步解放思想，更新观念，突破自我，逐渐加大市场营销力度。新的第三季度我将以饱满的激情、以百倍的信心，迎接未来的挑战，使本职工作再上新台阶。我相信，在上级公司的正确领导下，在全体员工的共同努力下，上下一心，艰苦奋斗，同舟共济，全力拼搏，我们公司一定能够创造出更加辉煌的业绩!

**第三季度工作总结范文13**

第三季度，是x的一个季度。本季度在以x的厂班子支持下，大力倡导x的安全理念，经过努力工作，以及各车间、部室的积极配合，注重基础工作，加大管理力度，提升管理层次，重视安全培训，确保了第三季度的安全稳定生产，创造了良好的安全生产氛围。

一、第三季度工作总结：

第三季度生产系统无发生重大安全事故，出现3起安全事故，与往年同期相比下降了25%。在第三季度，安全管理部在基础管理、安全教育、安全检修、安全施工等方面，做到四个“加强”。

1、加强基础管理工作，提高安全管理层次。

作为安全管理职能部门，安全管理基础工作是重中之重。安全管理部重点作好以下几方面工作：

①、安全日常检查。安全管理部一直把此项内容作为工作重点，并制订管理制度来促进落实与执行。在安全检查方面，现已形成“车间自查”与“部门监查”相结合、“日常检查”与“逢五联合检查”相配合的方式，从而实现“由点及线、由线到面”的平面化模式。第三季度共查出安全隐患276处，在安全管理部督促整改下，绝大部分隐患得到有效的控制和整改，整改率达95%以上。

②、完善安全管理制度。在第三季度，安全管理部重新修订了《安全管理考核细则》，新增《外来施工安全管理规定》、《特种设备安全管理制度》、《安全员考核细则》等12项制度，通过对规章制度的进一步修改和完善，使安全管理更全面、规范化。

③、建立与完善车间级安全台帐。从7月份，车间已建立统一格式的《车间安全二、三级教育台帐》、《车间安全事故台帐》、《车间安全日检查记录》、《车间安全隐患整改台帐》等8类安全台帐，使我厂安全管理基础体系更完善和具有可追溯性。

④、推行专职安全员制度。本季度在厂领导的支持下，在车间成功推行专职安全员制度。安全管理部制定了安全员考核机制，并签定了安全管理合同。专职安全员在9月份通过生产系统考试评定，已逐渐在车间安全管理中发挥出作用。

⑤、建立车间安全周报制度。车间安全副主任与安全员每周、每月都要写出安全周报与月报，内容包括工作总结与工作计划，以及安全工作心得、合理化建议，使安全管理更具条理性和规划性。

⑥、重新编订应急救援预案。安全管理部对我厂事故应急救援预案做了进一步的修改和完善，从实际出发，明确职责与分工，使预案更具完整性和可操作性。

2、加强车间安全教育，提高员工安全意识。

安全培训是搞高职工安全技能和安全意识的一项基本工作，做好培训管理，是实现安全生产的前提保证。在第三季度，安全管理部重点加强了车间二、三级安全教育的管理和检查力度，不定时对车间安全培训进行突击抽查，并进行评比奖罚。引入安全管理理念，以安全知识为核心，加强安全技能的培训，突出岗位的安全要求和非正常情况下应急处理能力。第三季度中，进行了一次全员安全考试，对全厂临时工进行了一次安全培训及考试，对新进员工进行安全培训。同时，为进一步增强员工紧急情况下的自救与应急处理能力，安全管理部有针对性地进行了氧气呼吸器等防护设施的实战培训。

通过以上各种形式的安全培训，调动全厂员工“学安全”、“要安全”的积极性，促进员工逐步由“要我安全”向“我要安全”进行转变。

3、加强检修安全管理，强化检修过程控制

第三季度，停车检修两次、6万吨线停车检修一次，为确保十万吨线和联醇线安全、保质、保量地按时完成检修任务，安全部门提前召开检修安全工作会议，与车间制订了检修安全措施与责任方案，强化了管理责任;安全员实行分片承包制，加大检修现场监督，及时制止检修过程中习惯性违章和不安全行为。由于分工明确，安全措施到位，保证了三次计划检修未出现任何安全事故。

4、加强外来施工管理，控制外部安全环境。

针对第三季度我厂施工项目较多的情况，安全管理部把外来施工人员与施工过程的安全管理与监控作为重点来抓，专门出台了《外来施工安全管理规定》。在施工开始前，对施工人员进行安全教育并签定安全协议;在施工过程中，加强监督与管理，发现违规行为及时整改与处罚，确保外来施工不能影响我厂的安全稳定，对外来施工做到全方位、全过程安全管控。第三季度，与省二建、型煤施工队、防腐施工队签定安全协议，共查处外来施工安全违规7起，都已进行整改与处罚。

二、第四季度工作计划

第三季度的工作已经过去了，经过安全管理部的努力工作，虽然取得了一些成绩，但是安全生产的形势仍然不容乐观，还存在许多缺点和不足，需要在以后的工作中进一步改进和完善，具体如下：

1、加大对x安全管理理念的宣传与倡导，尽快融入平煤集团安全管理体系，加强企业安全文化建设，培养“本质安全人”，打造本质安全型企业。

2、在狠抓落实上下功夫。加大安全管理工作力度，严查日常安全违规和习惯性违章，严格落实安全隐患整改，消除生产中存在的不安全因素。

3、加强全员特别是管理人员安全技术与规范方面的教育与培训。

**第三季度工作总结范文14**

一、 工作概况

1、根据轿子山·财富中心项目部实际情况和四公司公司当前安全生产现状，建立健全了项目部各项安全生产管理制度(安全生产责任制、安全检查制度、安全教育制度、安全生产资金保障制度、文明施工管理制度、特种作业人员管理制度、班组安全活动制度、“反三违”管理制度、目标管理和应急救援预案)，这些制度能满足各级领导部门的检查要求，同时也知道了我项目部的安全生产管理工作。

2、对项目部管理人员及各个班组进行经常性的安全教育培训，对各班组进行了入场安全教育、本工种安全操作规程培训和项目部各项管理制度的交底工作，监督工长做好各分部分项工程有针对性的安全技术交底工作，及各班组长认真开展每天的班组安全活动，这些工作都形成了书面的资料记录和影像资料记录。

3、严格按照公司“四个一”和“三定”原则，坚持每周进行一次安全生产大检查，开一次安全生产例会，对检查出的隐患问题进行通报，并做出周检简报;对检查出的隐患问题定整改时间、定整改措施、定整改责任人进行整改;经过对目前所有周检记录分析，检查出的隐患问题整改率达到.

4、积极开展隐患排查工作，做到对现场安全隐患心中有数。每天对现场重大危险源、机械设备、三宝四口五临边、脚手架、模板支架进行监控和日常检查，形成连续的检查、监控记录;开展了五一节前、国庆节前专项安全隐患排查工作和雨季施工期间的专项隐患排查工作，也都形成书面和影像资料记录。

5、认真开展“安全生产月”各项工作，在一年一度的“全国安全生产月”活动中组织项目部管理人员和各班组作业人员学习“强化红线意识、促进安全发展”这一主题，观看了“违章究竟害了谁”、“血的教训”等影片，还代表项目部参加了两区管委会组织的安全月知识竞赛，在这一个月培训和学习中，现场大部分作业人员观念已从“我要安全”转变为了“我会安全”。

6、根据轿子山·财富中心项目部应急救援预案和应急演练计划的内容，组织项目部管理人员和班组作业人员进行了火灾应急救援演练，还多次通过每周一学习同项目部各管理人员进行了桌面演练。

7、“反三违”工作，在公司安全生产部的号召下，公司各执行项目部要进行全年的“反三违”活动，在此基础上我项目部结合实际情况编制了《轿子山财富中心项目部反三违管理制度》，明确了对违章者的处罚细节，并一一兑现，经过了大半年的努力，现场的三违现象已明显减少。

8、NC的录入工作，目前我项目部安全管理的nc录入已全部跟进现场施工进度，安全月报录至9月、危险源月报录至9月、安全教育录至9月x日、安全技术交底录至9月x日、安全培训录至9月x日、安全检查录至9月x日、安全隐患整改通知单录至9月x日、安全隐患回执单录至9月x日。

二、 重点工作情况

1、“四个一”工作的开展，项目安全部每周组织主要管理人员和各班组长对整个施工现场安全生产大检查，(检查内容包括安全管理、文明施工、脚手架、模板支架、塔机、施工用电、物料提升机、施工机具、高处作业、基坑工程)，在检查结束后立即召开周安全例会，在例会上对检查出的隐患问题定整改时间、定整改措施、定整改责任人，并对相应责任人下发隐患整改通知单，进行跟踪整改，整改期限完成后对现场隐患的整改情况进行通报和总结，制作出周检简报。

2、现场隐患的排查和反三违工作，每天对现场重大危险源、高处作业、脚手架、模板支架、机械设备、施工用电进行监控检查，同时对现场作业人员的违章情况进行检查。对现场检查出的隐患问题下发隐患整改通知单，进行跟踪整改，并对违章作业人员进行有针对性的安全教育和处罚，形成影像和书面的隐患排查记录，积极消除现场隐患和杜绝违章。

3、雨季施工和安全月的工作开展，雨季施工期间认真做好了大雨前后的脚手架、施工用电、基坑工程的检查，积极排除潜在隐患，一旦发现隐患问题就先停工再整改，直到隐患彻底消除后在继续施工，并形成不间断的监控记录。“安全月”期间认真开展对农民工的安全教育培训，通过安全培训讲座、观看教育影片、有针对性的安全技术等方式对现场一线作业人员进行教育，增强了一线作业人员的安全意识，使他们的观念发生了从“我要安全”到“我会安全”的转变。

三、 存在问题的思考

1、 经验不足，组织、沟通能力上还有欠缺，造成对现场安全管理不严不细，存在安全管理的盲区，还应该加强业务知识的的学习，增长知识、增强才干。

2、班组安全活动开展不及时，每天一次的班组安全活动是安全教育的一种形式，在现场开展起来比较困难，但有的项目部却能够坚持每天开展，我们只是偶尔开展，和优秀的项目部比起来我们还是有差距，但是只要我们都想向好的方向去发展，并一步一步脚踏实地的走，也会慢慢好起来。

3、现场检查出的隐患问题整改不彻底，有时候明明就是一个很容易就可以整改的隐患，总是因为这样那样的原因造成对隐患的整改不彻底，这种问题关键是只找到了隐患的存在，却找不到解决隐患的办法，以后在“三定”的过程中一定要找到最切实可行的隐患整改措施，这样隐患就一定能达到的整改。

**第三季度工作总结范文15**

>一、债权债务的清理。

清理了财务账上长期挂帐的应收款项和应付款项，对于以前年度支付的款项未收回发票入帐的业务，财务人员与经办人员沟通协商追回大部分发票，并完善了入账手续，对于中油坚盛极个别长期追缴而未完善手续的发票，财务部发出了追缴通知，并要求经办人员将所欠发票限期交于财务部，否则追究相关责任。

>二、准确及时出具各项财务报表，提供月、季度预算分析。

及时报送各项对外会计报表，及时完成各项统计报表。根据各单位的经济指标完成情况，对各单位的预算的执行与完成情况进行月度与季度分析，配合绩效考核出具准确无误的财务信息，财务部在4月下旬协助公司领导召开了预算分析会议，就各考核单位预算完成情况提供了参考信息和考核分析意见。

>三、开展财务内部稽核，加强成本费用控制，堵塞漏洞。

对xx三家医院的财务核算进行了内部稽核，发现x的会计科目使用有个别科目不符合财务标准规范，有个别费用报销不符合费用报销规定，没有经过公司董事长审批，财务对仓库的监控不是很到位。而三家医院的财务处理都较规范，暂时没有发现特殊问题。加强单据的审核，对于各项费用支出建立支出数据库，对超出预算的支出及时提醒各单位办理预算调整申请，发现不合理的支出则必须经过审计程序，及时纠正不符合财务手续的事项，规避财务风险。

>四、做好税务筹划和财务规划，规避税务风险。

在集团各单位之间根据配比和权责发生制合理分配各项发票，并根据油品行业的特点建立了税负平衡表，通过电子表格的分析手法，平衡税负指标;完善发票入账手续，按照规定开具发票，合理规避税务风险。

根据医院的减免税政策，和白坭地税局沟通，组织准备三年免税期的减免税材料，申办地税减免;准备xx医院的减免税资料，补齐各项基建合同、工程竣工结算资料。通过和实力雄厚的税务师事务所沟通与协作，对公司的股权架构、资产结构作了初步规划。

>五、和相关部门沟通与协调，配合相关部门处理相关的事务。

配合资产部做好每月盘点计划，安排好财务人员进行实地盘点工作。配合资金部合理安排各项资金的收付。配合审计部每月的审计例行检查，对于出具的审计报告及时出具审计整改意见对于合理的建议作出对应的财务处理。财务部肩负着监督和服务的重要职能。所谓监督就是维护集团公司的利益，监督集团公司的财务运作，调控各项费用的合理支出，保证财务物资的安全;服务就是服务于集团与下属各公司、服务于员工、服务于客户;以促进各公司开拓市尝增收节支，从而谋取利润最大化。监督与服务是统一的，监督促进服务，服务为了更好的监督。

**第三季度工作总结范文16**

20\_\_年的第3个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这3个月来所做的工作，心里颇有几分感受。我是20\_\_年4月30日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车学问也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在很多问题，工作方法也存在很多薄弱之处。但回望过去，呈现将来我觉得第3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

一、第3季度工作总结

1、销售任务完成状况

1）、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，x21台，占轿车部总数的18%。

2）、结合总办销售工作支配，每位员工轮番到\_\_飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

1）入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要特别感谢他们俩人在工作上对我的关心。我在接触汽车销售时，对汽车学问和销售学问特别缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户状况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正由于有了他们在销售技巧、谈判工作中的关心，还有前期这些阅历做铺垫，所以八月份我才能顺当的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

2）职业心态的调整

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开头，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充足、欢乐的心态迎接一天的工作。假如我没有别人阅历多，那么我和别人比诚信；假如我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5）重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。访问，对客户做到每周至少三次的访问。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到其次重点客户上。

6）自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信念。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并主动学习、请教老销售员业务学问，尽快提高自己的销售技能。

二、第4季度的工作开展

公司在进展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的进展方向，才能充分溶入到公司的进展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应当和公司保持全都的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，帮助公司促进企业文化方面的建设。

其次，业务上：了解客户的资料务、爱好爱好、家庭状况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时把握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品学问的学习上，摒弃自私、强势、懒散的性情，用主动向上的心态，学习他人的特长，学会虚心，学会与上司、伴侣、同事更加融洽的相处；

最终我盼望第4季度公司的业绩更加辉煌！

**第三季度工作总结范文17**

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水\*都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

一、部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

x月总业绩：166700

x月总业绩：241800

x月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然xxx行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位!那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力?客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量\*均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。

**第三季度工作总结范文18**

花园口镇卫生院坚持“安全第一、预防为主”的方针，认真贯彻执行国家的安全生产法令、法规，落实上级有关部门安全生产方面的文件精神，始终把安全生产工作当成医院的一项重要工作来抓，在医院内奏响“安全是职工最大的幸福、安全是职工最大的福利、安全是职工最大的祥和”的主旋律，保障职工的身心健康、保证员工高高兴兴上班来、\*\*安安下班去。回顾本季度的安全工作，主要做了以下几点：

二、建立医院各级人员安全责任制，制订安全操作规程。

医院根据自身实际已经形成了一套行之有效的安全责任制和岗位安全操作规程，各科组负责人为医院的安全员与医院签定社会综合治理、安全生产、消防安全责任书，每位职工做到应知应会。具体做法如下：

①每年年初，医院都要组织有关人员对已形成的安全条款进行修订、补充，使之不断完善。

②是每季度医院要集中对全体员工进行安全意识，安全管理知识和新修订的安全责任制，安全操作规程进行教育培训学习。

③是医院义务消防队进行每年二次的消防安全演练，提高对我院的实际自救能力。

④是特殊工种人员积极参加上级安全部门组织的安全培训，并做到持证上岗。

⑤对剧、毒、麻药品、易燃、易爆、易腐蚀物品有专人、专柜保管，专门地方放置。

三、安全生产工作注重抓落实。

医院坚持安全生产从基层从科组抓起，一、查，认真落实各科组安全生产管理，查安全隐患部位，二、记，就是做好安全记录，记录各科组安全生产情况，事故隐患及处理情况。三、改，就是整改，发动各科组成员献计献策，及时整改安全薄弱环节。四、严，就是严格要求严格执行安全操作规程。除做好以上科组自身安全管理外，医院每季1次安全生产现场管理考核，把安全检查作为一项重要内容，凡安全有问题，其他项目成绩再突出，也失去评优资格，再一个坚持安全巡查制度，由医院安全生产办公室及总务人员不定期负责巡查生产、住宿环境的用电、用气设备、线路、安全消防设施等完好情况，有问题及时修复。积极配合上级主管部门每次的安全生产检查。

四、做好年终考核评比工作，坚持安全一票否决制。

坚持在一年一度医院的年终考核中把安全生产管理工作纳入考评范围。实行安全、质量一票否决制，任何科组、任何员工，在一年的工作中在安全和质量上出过事故，就失去评先进资格，评上先进科组及个人的医院在年终作出奖励。

五、下一季度打算：

积极做好医院安全生产管理工作，不仅是保障职工安全健康的需要，也是医院稳定生产秩序提高经济效益，促进医院管理上台阶的需要，更是为稳定我镇经济发展作出保证。在去年已取得成绩的基础上继续建立和健全各项安全制度，制定安全生产工作规程，加强职工安全教育和培训，逐步推行现代安全管理方法，确保今年全年无安全生产事故发生，为医院的进一步发展创造一个良好的条件。

**第三季度工作总结范文19**

银行第三季度工作总结和第四季度工作计划 \_年第三季度主要工作内容：

一、为企业拍摄“企业在做什么”活动短片

\_年9月份开始，x商会将为22个副会长以上企业组织拍摄“企业在做什么”活动短片并制作成光盘。主要拍摄内容包括老总自我介绍和企业介绍(企业优势、获得的荣誉、企业文化等)，活动旨在宣传企业，促进会员间的相互交流。

二、编印x商会信息

\_年7 - 9月份，商会秘书处继续按计划每月出两期信息，第三季度共出6期，引发1800份，收到了一定的效果。

三、召开企业通讯员会议

\_年7月24日上午，x商会在x黄龙茶艺馆举行企业通讯员会议。会议要求各企业通讯员积极反馈企业活动情况，为《x商会信息》输送有价值信息、材料。

四、组织联谊活动

\_年8月16日，x商会副会长以上企业在第二组轮值会长的组织下赴x千岛湖进行了为期两天的联谊活动。并于17号上午在阳光酒店湖光会议室召开座谈会，会上主要讨论了与x稠州商业银行合作、温州商会领导班子换届选举、x市工商联

“双爱双评”活动、开展“扶贫助学”活动、成立党支部等情况。

五、撰写企业文章

撰写企业文章参加x市民营企业改革31周年宣传活动和杭 州市总工会举行的“双爱双评”活动。

六、开展扶贫助学活动

\_年下半年，x商会联合x县政府在x乡开展“扶贫助学”活动，与13位贫困学生结对帮扶。

七、召开第二次会长会议

\_年9月25日，x商会第二次会长会议在x之江度假村召开，市工商联领导、x稠州商业银行领导列席参加。会上会长们听取了第二组轮值会长在7-9月份的活动情况汇报，详细讨论了与x稠州商业银行贷款事宜和其他商会相关事宜。\_年第四季度工作计划：

一、开展“绿色行动”，宣传环保思想

\_年11月份，x商会将组织百人车队赴x开化钱江源国家森林公园(x母亲河源头)开展绿色环保活动，用实际行动宣传环保思想。

二、召开第三次理事大会，研究部署第二次会员大会的各项事

三、开展先进集体和先进个人评选活动

四、 继续做好《x商会信息》编印工作

五、与x稠州商业银行共同合作做好企业、会员的贷款事项

**第三季度工作总结范文20**

一、三季度人力资源本部目标达成情况及分析：

1、TQM指标达成情况与分析：(附后)

2、经营管理指标达成情况与分析：(附后)

3、1-9月份公司人数与人员流动情况统计表：

二、三季度主要工作：

(一)招聘方面：

1、三季度干部、办公室人员、技术人员需求47人，实际招聘到位35人，到位率75%。

2、一线操作员新招近300人，以内部员工介绍为主，还派员到湖南、江西、湖北等外地农村招工。

(二)培训方面：

1、三季度共完成公司级培训计172课时，1844人次，其中SBS拉链学院完成104课时、 926人次，新工培训24课时、358人次，9月底基层主管培训16课时，200人次。培训内容有计算机系列知识、生产系统基层主管培训班等。完成SBS拉链学院三门课程(《经济法》、《市场营销》、《管理心理学》)的教学，并完成了模具机械班11门课程的补考。

2、完成约万字的《新进人员培训教材》的编制，充实与更新了新进人员培训的内容。

(三)人事方面：

1、每月进行出勤、薪资和人员流动三大报表的统计、汇总与分析，针对人员流动率较高的情况对前三季度公司人员离职情况作了专项汇总分析，提出了改善对策。

2、继续在经理级以上人员实行月度自我评议办法，使各级干部关注工作业绩，不断增强以业绩为导向的意识，为今后推行绩效管理工作打下基础。

3、7月份进行了本地区和周边地区同行业与不同行业多家企业的工资水\*调查，形成了工资调查报告并已提交公司领导审阅，对今后确定公司的工资水\*提供了参考。

4、7月份对公司人员的劳动合同签定情况进行了全面清理与统计，对尚未签定劳动合同人员和合同已到期人员在8月份安排了补签与续签，同时改进劳动合同签订工作，对新进的管理人员、技术人员要求在报到一周内签订完成，普工在转正当月完成签订;9月份根据公司实际和发展需要对劳动合同及附件的部份内容进行了修订，使之更切合实际，新版劳动合同已印刷并使用。

5、9月份对人事管理信息系统存在的问题进行分析，提交了要求由信息本部组织重新开发人事管理信息系统软件(含电脑考勤刷卡系统)的申请，现已经公司领导审批同意立项开发。

6、根据工资由银行替发的要求，在财务本部配合下，9月份共发放员工银行卡近2700张。

7、9月底根据总裁室会议精神，对经理级以上干部人员的出勤状况进行检查，对违规现象进行了处罚，使《出勤管理办法》得到有效的执行，强化了干部的模范带头意识与表率作用。

**第三季度工作总结范文21**

回顾这第三季度来，自己的工作状况，扪心自问，坦言总结。在诸多方面还存在不足。因此，更要准时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

作为公司的一名销售人员，我们的首要目标就是架起一座连接我们的产品与顾客的桥梁，为公司制造经济效益和销售业绩，提高企业的知名度，以利益化为宗旨。在这个方向的指导下，怎样用销售的技巧与语言来促使顾客与我们达成合作关系，激发起客户的合作欲望，就显得尤为重要。因此，在销售工作中，我必需努力提高强化自身的业务力量，在专业的销售技巧方面多学习多总结。同时做到理论与实践相结合，不断为下一阶段工作积累珍贵阅历。

其次，留意自己销售工作中的详情，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清楚的语言，细致的介绍，优质的产品去制服和打动客户的`心。力争在市场上程度得到客户们的认同。树立起我们公司销售人员的优质精神风貌，更树立起我们公司的优质服务品牌。

再次，要深化自己的工作业务。熟识产品的各项重要质量指标，做到烂熟于心。学会面对不同的客户，采纳不同的沟通协作技巧。力争让每一位客户都能在与我们的合作过程中留下良好印象，更力争增加销售数量，提高销售业绩。在公司领导的正确指导下对重点用户加大沟通和货款回收清欠力度，连续对基本用户实行准时结算、不拖欠、重点用户设置警戒线的制度，确保应收账款在受控状态下的稳健运营，有效降低和规避资金运营的风险，确保经营资金的运营平安，加速资金周转。

最终，端正好自己心态。其心态的调整使我更加明白，不论做任何事，务必全力以赴。这种精神的有无，可以决定一个人日后事业上的胜利或失败，而我们的销售工作中更是如此。假如一个人领悟了通过全力工作来免除工作中的辛劳的秘诀，那么他就把握了达到胜利的原理。如果能到处以主动，努力的精神来工作，那么无论在怎样的销售岗位上都能丰富自己人生的经受。

总之，通过理论上对自己这第三季度的工作总结，还发觉有许多的不足之处。同时也为自己积累下了日后销售工作的阅历。梳理了思路，明确了方向。在将来的工作中，我将更以公司的经营理念为坐标，将自己的工作力量和公司的具体环境相互融合，利用自己精力充足，辛勤肯干的优势，努力接受业务培训，学习业务学问和提高销售意识。扎实进取，努力工作，为公司的进展尽自己绵薄之力！

**第三季度工作总结范文22**

今年三季度，xx花园管理处在公司的正确领导下，在全体业主的大力支持下，经过全体员工的共同努力，各项工作\*稳而有序地进行。现将三季度的工作做以简要总结：

一、创＂安全文明小区＂

1、粉刷了住户家的阳台，使小区的外观焕然一新；小区出入口安装了电子门禁系统，加强了小区的智能化管理，进一步保障了小区的安全；在公司的大力支持下，与xx公司签署了通信信号覆盖合同，很快将解决小区手机信号弱的问题；

2、对小区的所有机电设备进行了全面检修保养，重点维修调试好了所有的消防报警系统；进行了公共设施的养护：解决设备房的通风问题，在配电房、水泵房等加装排气扇。

3、公司领导的大力支持下，申报了安全文明标兵小区，接待了领导到我小区检查安全文明小区标兵单位的创建工作，对小区的各项创建工作给予了积极的肯定，现已基本完成其它各项准备工作。

二、经营工作方面

xx花园第三季度经营收入总额为xxxxx元，其中管理费收入为xxxxx元，每月\*均收入在xxxx元左右，收缴率达99、8%以上。停车场第三季度收入总额为xxxx元，每月\*均收入为xxx元，会所第三季度的经营收入总额为xxx元，每月\*均为xxx元。

今年计划支出总额为xxxxx元，实际支出总额为xxx元，超支xxx元，亏损主要原因为：2号楼、幼儿园的接管问题一直未得到解决，已售出停车场未收到管理费；今年因＂创优＂及＂创安全文明小区＂工作，完善及改造了部分设施；业委会的开支去年未列入经营计划。

**第三季度工作总结范文23**

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好处。

一、第一季度完成的主要工作

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，“我与同行”迎春联欢活动，20x年工作总结与20x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、第一季度没有完成的工作

三、第一季度工作存在的主要问题

四、关于第一季度工作进展状况的一些思考

20x年工作指标十分钢性，报社主要领导和主要部门负责人都要理解指标考核，而且不仅仅仅是理解报社内部考核，同时还理解上级主管部门考核。关键是，我们要理解市场考验。报纸市场和图书市场受免费教育推行的影响，形势十分严峻。报纸折扣提高、纸张价格飞涨导致报社经营面临困难。所以，我们必须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必须要面向市场，打开思路，构成贴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潜力不够……要解决这个问题就必须要深入市场，多做调查研究，多听取读者和订户意见，多听取专家意见。遇到问题必须要先请教读者、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必须要带给翔实充分的市场调研状况。

打开思路的同时，我们必须要面向社会，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。每个人都就应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。每一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。

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