# 员工季度工作总结500字

来源：网友投稿 作者：浅唱梦痕 更新时间：2024-10-17

*员工季度工作总结500字简短经过一段时间的工作之后，会有很多收获、成长，可能会犯错，对自己的工作进行总结是非常有必要的。以下是小编为大家准备了员工季度工作总结500字简短，欢迎参阅。员工季度工作总结500字（篇1）一季度以来，我行继续围绕第...*

员工季度工作总结500字简短

经过一段时间的工作之后，会有很多收获、成长，可能会犯错，对自己的工作进行总结是非常有必要的。以下是小编为大家准备了员工季度工作总结500字简短，欢迎参阅。

**员工季度工作总结500字（篇1）**

一季度以来，我行继续围绕第\_届董事会目标任务，理清工作思路，求真务实，强化管理，统筹发展，狠抓了组织资金和市场份额拓展，\_月底，各项存款总额突破\_\_亿元大关，发展的速度不断加快，管理水平不断提升，各项业务又有了新的进展，为下阶段工作打下了坚实的基础。

一、一季度工作和经营情况

至今\_\_月末，全行人民币存款\_\_亿元，比年初增长\_\_亿元，增幅\_\_%，其中储蓄存款比年初增长\_\_亿元，余额达\_\_亿元，增幅\_\_%，对公及其它存款余额\_\_亿元，比年初增加\_\_亿元。

人民币贷款余额\_\_亿元，比年初增放\_\_亿元，增幅达\_\_%。其中农业经济组织、农户贷款余额\_\_亿元，比年初增长\_\_亿元;民营、个私、股份制中小企业贷款余额\_\_亿元，比年初增长\_\_亿元;中小企业贷款占总贷款\_\_%。

二、一季度工作方法

(一)狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本;份额代表着地区竞争的地位。今年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初22.4%下降到20.6%。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，一季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，\_月\_日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在\_\_支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看\_\_支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果;听\_\_支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报;20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好精神、拼搏精神、吃苦精神;营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个\_\_行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。\_月末总存款比\_月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

(二)投身先进性教育，支持地方力度再提高。

以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。

同时，领导“三走进，三服务”确定的7家中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大对地方经济支持力度，\_月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计\_\_多家，贷款余额\_\_亿元，比年初增长\_\_亿元，比\_月末新增\_\_亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破30%，达到30.2%，比年初提高了2.4个百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

(三)常抓基础管理，案件专项治理全面推进。

根据国务院领导加大案件专项治理力度，防范\_\_银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《\_\_银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自\_月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结，并对操作流程的各个环节进行了梳理，作出了相应的规范，促进了会计工作制度化、规范化。

通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

**员工季度工作总结500字（篇2）**

时间如流水匆匆，20\_\_年第一个季度就在我没有注意的时候，悄悄的溜走。回顾这一个季度的工作，我有很多的收获，但是犯了不少的错误，得到的和失去的差不多相等，工作上也是不功不过，所以需要不断地总结让自己的工作更加的顺利。

一、第二季度主要工作及成效

1、积极开展争资争项和招商引资工作。我办积极主动加强与上级扶贫部门的联系对接，包装、设计好扶贫和移民项目向省、市扶贫和移民办争取项目资金，并成立了招商引资工作队，制定招商引资工作方案，积极开展招商引资工作。目前已争取整村推进扶贫项目资金1100万元。

2、认真做好贫困村扶贫项目资金管理工作。我办按挂片联系乡镇的方式，对全县110个贫困村20\_\_年整村推进扶贫项目进行了督促检查。对未开工的项目，要求其尽快开工;已开工的项目，要求其尽快完工;已完工的项目，要求其尽快完善好项目拨款资料，尽快拨款。通过督促检查，全面掌握了项目的实施和资金的使用情况，切实提高了资金使用效益和扶贫效率，促进了整村推进扶贫开发工作顺利推进。至目前，全县110个贫困村20\_\_年整村推进扶贫项目建设完工率达95%。

3、如期完成《罗霄山片区()区域发展与扶贫攻坚实施规划(20\_\_-20\_\_年)》编制工作。通过县委、县政府的高位推动和各相关单位的协调配合，我办科学、合理、全面、如期完成《罗霄山片区()区域发展与扶贫攻坚实施规划》编制，为我县今后几年区域发展与扶贫攻坚工作打下了坚实的基础，规划现已上报至市扶贫和移民办、市发改委。

4、扎实做好移民搬迁工作。一是开展调查摸底工作。在各乡(镇)、村的配合下，组织人员到深山区、库区及地质灾害区(隐患点)进行调查摸底，掌握需要移民搬迁群众的情况，同时加大移民搬迁宣传力度，引导移民自愿搬迁。尤其是对地质灾害隐患点的群众，引导其早日搬迁。二是积极争取移民搬迁指标。在对我县深山区、库区及地质灾害区(隐患点)的摸底调查，做好移民搬迁项目计划的基础上，我办已以县政府的名义向省扶贫和移民办打报告，要求安排20\_\_年移民搬迁指标3000人(省扶贫和移民办领导表示在安排指标时会予以倾斜)，早日帮助群众解决实际困难，确保群众的生命和财产安全。

5、扎实推进库区移民工作。一是顺利完成后扶人口动态管理。按照市里的统一安排，于2月份在全县范围内开展了大中型水库移民直补人口核减工作，对全县20\_\_年大中型水库移民后期扶持人数进行了重新核定，其中核定到人直补人口2916人，核定到村组人口1373人，合计4289人。二是及时足额发放了每年每人600元的库区移民直补资金。三是按时完成了移民后期扶持项目申报。

6、创新举措开展“三送”工作。根据县委、县政府对20\_\_年“三送”工作的安排部署，我办继续挂点麻州镇齐心村和下堡村，为了做好两村的“三送”工作，我办在做好走访联系和帮扶服务工作的同时，还印制了1000多份《县扶贫办“三送”工作征求意见函》发放到2个村的农户手中，告知20\_\_年所办实事情况，收集对20\_\_年工作的意见、建议及群众诉求，得到群众的充分肯定，激发了群众的参与热情。

二、存在的问题

1.由于库区移民历史遗留问题较多，生产生活存在一定的困难和问题，导致现在库区移民\_量不断增加，\_压力加大。

2.虽然我县的扶贫资金数量较大(和周边县市相比)，20\_\_年达5000多万元，但由于贫困度较深，所以现有的扶贫资金仍然无法满足我县农村基础设施建设与农村产业发展需求。为了更好的做好我县扶贫开发工作，需要进一步加大向上争取扶贫资金力度。

**员工季度工作总结500字（篇3）**

在过去的三个月里，在学校领导的领导下，在各位教师的大力帮助下，我始终坚持以为指导思想，不断加强学习，钻研教育理论和教学方法，提高教学水平，努力提高自身的思想素质和业务素质，敬业爱岗，勤奋扎实，现将20\_\_第一季度的工作情况总结如下：

一、政治思想方面

在过去的这三个月里，本人始终坚持学\_的教育方针和政策，坚持以思想武装自己的头脑，认真学\_的路线、方针、政策。在政治上、思想上、行动上与\_中央保持高度一致。坚决拥护\_的重大决策，在大是大非面前立场坚定、旗帜鲜明。从思想上，不断学习、不断进步、不断创新。

在思想上严于律己，认真学习《-观重要论述摘要》，积极的参加学校的集体学习，并在课余时间进行自学，认真书写学习的心得体会，做好学习记录。积极参加学校组织的各项政治学习，认真贯彻落实上级主管部门的有关文件精神，服从领导安排，维护学校领导的权威，遵守学校的.各项规章制度，严守工作纪律，始终以一个优秀教师的标准来严格要求自己，树立良好的师德形象。

二、在教学工作方面

在这三个月的教学中，我担任了x计算机2、3班的《officexp》课程，共完成了-课时。我严格按照计划要求来完成教学任务，为了在讲课时做到简单易懂，课余除了编辑好教案之外，还编辑了教学课件，尽量做到每位学生都能听懂;在上课的之余，耐心的辅导每一位学生，对学生严格要求，制定出每一辅导任务的任务，并做出完成记录。但是鉴于该班学生素质参差不齐，学习态度不端正，再者可能本人在学生管理能力方面也还有所欠缺，造成学生学习成绩不佳。

在这季度里，做到认真备课、上课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作;严格要求学生、尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高。从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教学教育任务。除此之外还能积极配合教务科安排的监考工作。

三、学校其他工作方面

1、担任班主任方面：在担任班主任工作期间，努力配合管理科和教务科领导做好学生的思想工作，平常密切关心学生的学习和生活。多次参加学校组织的

打扫卫生活动，在这过程中监督学生劳动，力争达到学校的标准。参加班主任的值班，与管理人员一起参加晚上值班。虽在对学生的管理方面还很有很大的不足，但也尽了自己的努力把班级管好。

2、管理机房工作方面：本人担任了管理2号计算机实训室的工作，在管理机房的过程中，主要负责配合计算机老师的上机课，尽量做到提前打开机房，让学生在上课前全部进到机房;督促机房的卫生情况，每天检查机房的设备工作情况，发现问题及时解决以免影响教师上课。

四、存在的问题方面

虽然我基本上完成了自己的教学工作，但我身上还存在许多不足的地方：

1、个人的教学业务水平还不够高，教学研究还欠深入，尤其在新课程的实践中思考得还不够多，不能及时将一些教学想法和问题记录下来，进行反思。

2、在管理、教育学生方面还有待提高，包括如何形成一个规范的管理模式，用什么方式来作学生的思想工作，学生出现问题时不能站在学生的角度去开导学生。

以上这些，都需要我今后好好地去努力，好好借鉴别人的经验，向他人学习，使我各方面的能力都能有所提高。在今后的教育教学工作中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天贡献自己的力量。

**员工季度工作总结500字（篇4）**

20\_\_年第三季度，根据领导布置的工作计划结合动漫平台发展方向，我积极开展了各项工作，在为动漫企业提供服务的同时，提高自己的业务水平，完善工作方式，深入思考平台的市场化运行及后续的服务模式，现将主要工作内容及存在的问题总结如下：

一、动漫平台网站维护

网站是为动漫企业和动漫爱好者提供信息咨询的重要平台，企业通过平台能够及时了解青岛及其他地区的动漫产业发展情况、扶持政策、各种展会等信息，并能通过网站的在线服务功能申请平台的各个工作室。作为网站的维护人员，每天都会第一时间登录平台网站查看网站访问量，然后及时搜集当天的动漫新闻资讯更新到平台网站上。这一季度中平台网站常出现不能登录的情况，我及时与星动公司相关负责人联系，解决网站出现的问题，确保网站正常运行，不影响平台正常工作和动漫企业的访问。

二、平台文件整理、保存

对交接过来的文件进行分类整理，包括平台表格、平台汇报、项目申报等，使各种文档能够一目了然，方便以后的使用。同时，对动漫企业提交的工作室使用申请表、工作室用户意见反馈表等进行分类登记保存，并对工作室申请使用率进行统计，为以后的项目申报提供可靠的材料说明。

三、处理视频资料

自\_\_年以来我一直负责园区的视频资料的采集、剪辑、宣传片的制作修改。在本季度中，我主要为青软实训拍摄的课程培训、教师培训及香港服务外包座谈会的视频进行采集，并使用苹果专业工作站进行视频的剪辑及导出，确保实训能够在对外宣传及内部学习时使用视频资料，并对视频资料进行完整的保存，为以后园区的宣传工作提供可用素材。

四、平台参观接待

本季度工作中，累计接待参观20余次，各个参观团对平台的硬件设施搭建和服务模式都给予了肯定。在接待的同时，我一方面向参观领导介绍平台的搭建与发展情况，积极宣传平台的先进硬件设施和开放式的管理模式，另一方面不断提高自身讲解、接待的能力，为以后的接待工作打下基础。

五、动漫企业回访

按季度对园区的动漫企业进行回访，了解各个动漫企业发展状况及目前制作的项目信息，包括项目项目数量、完成时间、推广方向、预计收益及企业发展规划等，全面掌握企业动态；在企业使用完平台工作室后及时让企业填写工作室使用意见反馈表，把企业需求、企业建议等问题及时反馈给我们平台，针对企业提出的建议不断完善平台的各项服务工作。

六、其他工作

1、本季度内负责为高路动画、四维空间科技所制作的项目文件进行渲染提交工作，并随时查看文件渲染情况，保证企业能及时拿到完整的渲染文件，确保企业整个项目制作的顺利进行。

2、根据科技部创新基金的通知，完成了中小企业创新基金。20\_\_年的半年报申请，包括项目实施情况、项目执行过程中的问题等，主要是对\_\_年动漫平台申报的项目进行综合审查。

工作中存在的问题：

在这段时期的工作过程中，虽然我在接待能力方面、视频剪辑能力方面、材料撰写整理方面都有所提高，但是也存着一些问题。如自身的业务水平和创新意识还需要提高，在工作过程中处理突发事件的应变能力也要加强，深入挖掘自身潜力并能充分发挥出来，这样才能更好的符合公司快速发展的要求。

**员工季度工作总结500字（篇5）**

时光匆匆，20-年的第一个季度就已经步入了尾声，对比去年的销售情况，今年有所提高，同时为全年的工作做了一个好的开头。在这个季度中，我对自己的工作总结如下：

一、管理上

按照公司的工作计划，认真的做好管理工作，将公司今年的方向的调整和一些新的经营策略准确并且及时地传达给每一位员工，做好一个沟通的桥梁。

在每月的伊始，做好员工的动员，激起每一个人的斗志，充分发挥自己的表达能力，调动起员工的积极性。了解每一位员工的特点和长处，安排在合适的岗位，团结起来，共同创造本店的辉煌。

在日常工作中以身作则，做好表率，身体力行的向员工表示在店里应该有的行为。同时做好培训工作，向员工灌输企业的文化，以\_\_公司为荣，在做事情的时候，要考虑周到，从整体上出发。

二、工作上

通过不同的渠道去了解市场上的动态，同行的信息，以及顾客在购物时的心理和对每一件服装的喜爱程度。孙子兵法云：“知己知彼，百战百胜。”这是具有相通性的，只有了解对手，了解顾客，才能让我们的服装销售更加的具有针对性，避免错失机会，带来损失。

带领员工给顾客创造一个舒心的购物氛围，发挥每一位员工的主观能动性，使我们的销售业绩得到提高。首先就是使得店里的卫生环境得到顾客的认可，干净整洁;其次就是主动的询问客户，尽可能的满足他们的要求，使顾客从进店到离开都能保持愉悦的心情。

三、学习上

面对工作上的事情，经历的越多就觉得自己越无知，需要通过不间断的学习来超越自己，提升自己。因此在第一季度中，我从未停止过学习。

市场在不断地变化，顾客的需求也更加的要求细节，在接下来的日子里，更多的挑战在等着我。通过第一季度的总结，也看清了我在之后的工作中还有那些地方需要加强，那些地方继续保持，为-服装店创造出更加突出的业绩而努力。

**员工季度工作总结500字（篇6）**

\_-\_月，在局领导的指导和同事们的帮助下，在自己的努力和实干中，无论是政治思想、业务水平、服务意识和工作能力都有了进一步的提升和加强。现就本季度工作总结如下：

关于\_\_银行的工年第一季度工作总结如下：

\_\_银行\_\_路支行特点：

1、\_月下旬存款余额\_万，其中对公：\_万个人\_\_万。

2、附近高校\_\_校高级中学\_\_区政府四院庞大的别墅区一直辐射到\_\_小区\_\_区人员素质很高。

3、留学的多炒股的多放高利贷多炒房地产多学生多退休老人比较多做医疗和健康产业的多。

4、经过持续不懈的产品宣传和大量不间断的开口网点辖区的正常储户对\_\_人寿保险有了初步的认识和了解。

5、网点人员素质比较高，人品也非常好，做事非常谨慎，认真，细心，开口量很低，几乎不开口，行长工作非常敬业，做事非常谨慎，由于以往保险银保严重误导，出现过一次很严重的纠纷，(\_万趸交给人办成\_万期交，银行和保险公司各承担客户\_%的损失)，所以对保险宣传相当慎重，经过观察，网点工作人员对保险认同度不高，对保险公司银行客户经理存在比较重的偏见。

我的做法是放平心态，\_\_分组一点一滴的做，让他们慢慢认同\_\_人寿由于是新网点，很多人都不知道这个网点，初期网点人流量很少我就给存储的宣传，以后办业务到这个网点办，不要排队，这个网点工作人员服务也非常好，工作认真负责细心，储户慢慢把存款搬家。

我的做法：

1、办借记卡，网银，信用卡一 条龙服务和宣传，例如，\_\_宾馆员工来办卡，一个人我一次把他的借记卡，网银，信用卡办完为银行提供附加服务。

2、在柜台前，大力为银行宣传网银基金信用卡第三方托管保险外汇存款兑换等银行等中间业务收费项目。

3、尽可能利用自己的人脉和网点接待了解的资源，帮助银行拉外汇和人民币存款，客户没有保险意向就尽量宣传银行中间业务。对于银行的所有中间业务不遗余力，不记成本的为银行奉献，通过自己高附加值的额外服务，让银行真切感受到你的用心付出和价值。

4、抓住储户短暂的办业务机会，用心沟通，为银行筛选和挽留大客户。我非常注意客户来办业务是不是贵宾卡，普通折要很巧妙的看他们的余额，如果余额超过\_元，我要请教客户为什么要放这么多现金做活期，多培养客户学会理财，不要让自己的钱闲着，要学会让自己的钱为自己工作，赚钱，对于大客户，我会邀请他们到理财室去，请大堂经理一起配合，为银行争取大额贷款，存款，基金，黄金等，成功了好几例。对此大堂经理对我的配合和支持也比较满意。

5、定位好自己的角色，对于银行业务，我是配角，对于保险业务，我是主角。不怕挫折，不怕困难，不畏艰难，不怕歧视，坚实做好每一天工作。

6、平衡网点工作人员的关系和利益，平衡业务的分配，只要网点安排的事，要不遗余力的去做，不要计较个人得失，魏总常说，吃亏是福，处理好柜台，对公会计，大堂经理，行长之间的关系。只要对银行有利的事，就要多做，哪怕有误解，他们最终会理解的。

7、根据网点特点，我制定出比较适合网点特点的工作方案，以期交为主，趸交为辅，大单期交和大单趸交为突破点的工作思路。

从年初启动首季开门红以来\_\_人寿\_\_公司领导层，高 瞻远瞩，以人为本，审时度势，紧紧抓住银行保险发展变化的脉搏，抓住各种对业务发展的有利时机，遵循银行保险发展的内在规律，每前进一步，都能踏准节奏，稳健经营，步步为营，业务得到了超常规发展，

公司的每一个员工都非常敬业，非常用心，拼尽全力，为公司争取更多的业务，个人考核晋升有了大幅度的提高，我作为新人，在工作的每一个阶段都收到公司各级领导的大力支持，关心和帮助，在此我表示衷心感谢，二季度已经来临，我会一如既往的向公司业绩非常优秀的同事学习，不断勉励自己，勤学苦练期交话术，做好网点深耕，做好售后服务，把自己的期交业务做上去，力争做一名\_\_的优秀员工。

**员工季度工作总结500字（篇7）**

三个月以来，我牢记服务领导、服务机关、服务群众的工作职责，不怕困难、团结协助，较好地完成了各项工作任务。现将这几个月来的工作总结如下：

一、加强学习，不断提高思想政治素质和业务水平

乡\_\_政办公室作为综合性的办公室，担的工作职责较多，工作又十分琐碎，做起来千头万绪，这就要求办公室的人员必须有较高的思想政治素质和业务水平才能胜任，否则工作起来就会无从下手，顾此失彼。今年以来，我认真学\_\_的各项方针政策，不断提高自身的思想政治素质;认真学习公文写作、如何做好办公室工作等业务知识。通过学习，想政治素质和业务水平有了很大的提高，各项工作有条不紊开展，并取得了较好的工作效果。

二、加强锻炼，做好领导分配的各项工作任务

20\_年第一季度，我始终坚持严格要求自己，勤奋努力，认真完成领导交办的各项任务，努力做好本职工作。

1、认真配合完成村“两委”换届工作。去年年底到今年2月份，我乡进行了村“两委”换届选举工作。在选举过程中，从推选村民选举委员会、选民登记到预选、正式选举，我们都本着“严格依法办事、处处有据可查、坚决杜绝漏洞”的原则，精心组织，周密部署，做到一个步骤不省略，一个细节不忽视。从选举之前的宣传工作、明白卡的制作到选举之时选票的制作与发放、选举之后计票与统计等各个环节我都参与其中，认真负责的完成了分配的各项工作。

2、精神文明工作。\_\_政办分工我主要负责精神文明建设的材料，第一季度以来，我乡精神文明建设主要开展了以下几项活动：积极组织开展第十一个“公民道德建设月”活动，认真学习文件精神，安排部署集中活动方案;开展乌什塔拉乡首届道德模范评选活动;积极组织参与“天翼杯”精神文明知识竞赛，精神文明建设和“3·15”国际消费者权益有奖知识问答活动;动员参加“春暖三月雷锋精神”读书征文大赛活动。同时认真筹备创建自治区级精神文明机关的各项工作，完成精神文明责任体系分解，按部就班准备各项材料工作。

3、团委工作。主要协助专职副书记做好团的自身建设和基础工作，负责志愿者服务活动和其他日常工作。第一季度以来，团委主要开展了如下活动：组织青年志愿者参加“学习雷锋奋斗青春给力和硕”为主题的学雷锋志愿服务活动和“爱国卫生日活动”;认真组织进行“走进青年”活动。

4、办公室其他工作。同时在办公室还负责会务通知、会场布置以及办公室日常工作。办公室工作可以说是服务性工作，既要对外也要对内服务。在工作中要做到“三勤”，即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，要主动询问是否有需要办理的事情，遇到办不了的证明材料耐心向其解释清楚，或帮助联系经办人;收集整理材料时，全面准确的了解各方面工作的开展情况，及时总结汇总，向领导汇报。

回顾第一季度的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的进步，成长了不少，但也清醒地认识到自己的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的能力还比较欠缺;其次，在工作上，工作经验尚浅，尤其是在办公室呆的时间多，深入村里的时间过少，造成调研不够，情况了解不细，给工作带来一定的影响，也不利于尽快成长;再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

**员工季度工作总结500字（篇8）**

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历程。回顾\_\_月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对;在遇到挫折之际，我学会了去坚强地抬头;在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结;在公司形象受到破坏之际，我学会了如何去维护;在被客户误解之际，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训;在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念;在沟通和交流过程中学会谅解他人。现将工作总结如下：

一、工作方面

1、做好基本资料的整理，及时向工厂反映客户的情况、向工厂反映客户的信息。

2、是做好订单跟踪：在下订单后要确认工厂是否排单，了解订单产品的生产进程，确定产品是否能够按期发货，最后还要确定客户是否准时收到我司产品。

3、是货款回笼，与客户确认对帐清单并确认回传，及时将开票资料寄到财务处，做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排。

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

二、工作中存在的问题

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误;对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低;不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举2个案例：\_\_h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒;\_\_h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，1个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是1种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

三、自我剖析

在心态方面，我存在2个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进1步去调整和改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的1种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在1个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

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