# 公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开(30篇)

来源：网络 作者：雾花翩跹 更新时间：2024-10-12

*总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。公司第二季度工作...*

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇一**

1、按要求标准作业，安全时时放到第一位.安全是发展之基本.

2、重视执行文化，定期进行培训.执行力不到位，以下工作没法开展.

3、严抓卫生环境，个人衣冠形象是企业形象文化基础，卫生环境做不好还谈什么工作.

4、如何在保证质量境况下降低维修成本，减少成本才是盈利的根本.

5、提高工作效率，减少时间，也是盈利一部分.

6、提高服务意识，微笑服务才能拉近距离，想客户所想，客户之忧，更能引导消费理念.

7、加强专业维修技术培训，专业才不会被行业淘汰.

8、培养员工积极性，定期开展娱乐活动，好的环境，好的心情，才能出好的质量.

9、定期追维修欠款，认真分析其中原因，给予解决.

10、开展太色服务，举例简称{星月服务}上门提车，送车服务，为客户更省时间.才能产生依赖心理.

11、注重细节，严抓细节，坚持严抓落实为目标，细节论成败，注重细节，才能使企业笑到最后.

12、向分店认真学习优点，多多交流沟通，以提高自己的管理知识.

总能在百忙之中仔细阅读总结报告，在文中我没有对用赞美的语言赞美你，在你的带领下管理如何英明，也没有提出你带出的团队，如何优秀，因为我感觉还没有做到完美境界，职业生涯中告诉我，企业有问题就要提出来，没问题去找问题，每天都能及时发现问题给予解决，美丽的语言不会把问题解决，个人认为没有发现问题的企业才是最大的问题，敬请不要计较，总结中都是我内心真实的感受和表达，都是我对企业责任心的表现，职业之心，时间考验，结果明鉴!

在这里说明一下，为嘻嘻嘻公司配套的产品是我司给xx供应的hs-710v及hs-928b，为其做配套主要是考虑到宣传公司产品的需要，因其销量微小，在下面的总结中，将不做介绍。

1.维护老产品老市场方面：我司在xx这里的配套老产品为hs-180v(包含主机、天线、扬声器)，由于在过去的几年中，此产品三包索赔金额比较大(20xx年索赔金额为：53万)，加之去年降价之后主机的价格为85.63元(不含税，下同)，经公司价格评审利润率为0，虽然如此，去年公司在xx办事处的督促下，对hs-180v的电路进行了改版设计(由原先手工插件改为smt/ai)，产品性能比原先有了比较大的改善，因此公司仍然决定继续供应，但不主动追求市场份额的扩大，原因如下：

a.此产品利润为零，考虑到这里索赔不规范，利润几乎为10%以上，扩大份额无意义;

b.公司的价格与竞争对手相比无任何优势;

c. hs-528v已开始逐步取代hs-180v，产品结构升级应在20xx年完成，按照此进度逐步减少hs-180v的供应量，扩大新产品的供应量。

考虑到以上因素，在第二季度，十堰办事处基本上只是按照其确定的份额供应老产品hs-180v，努力配合好其生产计划。

2.新产品新市场开拓方面的工作：

新产品方面：考虑到hs-528v主机在20xx年9月才批量供货，在此也把它作为新产品，加上已经开始进行的d310项目(包含收放机、cd、vcd、dvd及天线、扬声器等)，xx办事处的新产品主要有3个，下面分别给予介绍：

a. hs-528v产品，由于xx的退出，目前我司此产品的份额为100%，但是xx电子有限公司、已开发出同样的产品，并于去年供应了800台(直供路线)，现在其正在紧密动作，准备再次进入配套体系，xx办事处主要针对此情况给其设置门槛障碍。但是其价格为220.17元，我司价格为239.32元，相对而言，其成本优势比较大，如果采购三科的降本压力持续增加，而我司的产品又不降价的话，其进入配套路线是迟早的事。

b. d310项目的hs-t1886收放机，由于第一轮试制下来，发现的问题比较多，十堰办事处也将此信息及时地反馈给公司，现在公司方面的答复是在4月20日之前将基本解决好这些问题。

c. d310项目的hs-t2121收放机，第一轮试制下来发现的问题现在基本上只剩下一个面板灯光问题(东风商用车公司技术中心要求背景灯及按键灯光都为波长为470nm的蓝光)，因此机原先灯光都是绿色，现改为蓝光的话要加上许多发光二极管，电路要重新设计，重新开模，可能成本也要上去，时间节点能否保证也还是一个未知数。

新市场开拓方面：xx特种车身厂属于xx集团下面的东风实业有限公司，和xx商用车公司是相互独立的，其年产量大约为40000-50000，收放机主要由xx公司及xx工贸公司2家进行配套，我个人比较看好这个市场，但是更加需要总部和领导的支持。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇二**

关于本人销售第二季度的工作总结如下：

1、按要求标准作业，安全时时放到第一位.安全是发展之基本.

2、重视执行文化，定期进行培训.执行力不到位，以下工作没法开展.

3、严抓卫生环境，个人衣冠形象是企业形象文化基础，卫生环境做不好还谈什么工作.

4、如何在保证质量境况下降低维修成本，减少成本才是盈利的根本.

5、提高工作效率，减少时间，也是盈利一部分.

6、提高服务意识，微笑服务才能拉近距离，想客户所想，客户之忧，更能引导消费理念.

7、加强专业维修技术培训，专业才不会被行业淘汰.

8、培养员工积极性，定期开展娱乐活动，好的环境，好的心情，才能出好的质量.

9、定期追维修欠款，认真分析其中原因，给予解决.

10、开展太色服务，举例简称{星月服务}上门提车，送车服务，为客户更省时间.才能产生依赖心理.

11、注重细节，严抓细节，坚持严抓落实为目标，细节论成败，注重细节，才能使企业笑到最后.

12、向分店认真学习优点，多多交流沟通，以提高自己的管理知识.

总能在百忙之中仔细阅读总结报告，在文中我没有对用赞美的语言赞美你，在你的带领下管理如何英明，也没有提出你带出的团队，如何优秀，因为我感觉还没有做到完美境界，职业生涯中告诉我，企业有问题就要提出来，没问题去找问题，每天都能及时发现问题给予解决，美丽的语言不会把问题解决，个人认为没有发现问题的企业才是最大的问题，敬请不要计较，总结中都是我内心真实的感受和表达，都是我对企业责任心的表现，职业之心，时间考验，结果明鉴!

在这里说明一下，为嘻嘻嘻公司配套的产品是我司给xx供应的hs-710v及hs-928b，为其做配套主要是考虑到宣传公司产品的需要，因其销量微小，在下面的总结中，将不做介绍。

1.维护老产品老市场方面：我司在xx这里的配套老产品为hs-180v(包含主机、天线、扬声器)，由于在过去的几年中，此产品三包索赔金额比较大(20xx年索赔金额为：53万)，加之去年降价之后主机的价格为85.63元(不含税，下同)，经公司价格评审利润率为0，虽然如此，去年公司在xx办事处的督促下，对hs-180v的电路进行了改版设计(由原先手工插件改为smt/ai)，产品性能比原先有了比较大的改善，因此公司仍然决定继续供应，但不主动追求市场份额的扩大，原因如下：

a.此产品利润为零，考虑到这里索赔不规范，利润几乎为10%以上，扩大份额无意义;

b.公司的价格与竞争对手相比无任何优势;

c. hs-528v已开始逐步取代hs-180v，产品结构升级应在20xx年完成，按照此进度逐步减少hs-180v的供应量，扩大新产品的供应量。

考虑到以上因素，在第二季度，十堰办事处基本上只是按照其确定的份额供应老产品hs-180v，努力配合好其生产计划。

2.新产品新市场开拓方面的工作：

新产品方面：考虑到hs-528v主机在20xx年9月才批量供货，在此也把它作为新产品，加上已经开始进行的d310项目(包含收放机、cd、vcd、dvd及天线、扬声器等)，xx办事处的新产品主要有3个，下面分别给予介绍：

a. hs-528v产品，由于xx的退出，目前我司此产品的份额为100%，但是xx电子有限公司、已开发出同样的产品，并于去年供应了800台(直供路线)，现在其正在紧密动作，准备再次进入配套体系，xx办事处主要针对此情况给其设置门槛障碍。但是其价格为220.17元，我司价格为239.32元，相对而言，其成本优势比较大，如果采购三科的降本压力持续增加，而我司的产品又不降价的话，其进入配套路线是迟早的事。

b. d310项目的hs-t1886收放机，由于第一轮试制下来，发现的问题比较多，十堰办事处也将此信息及时地反馈给公司，现在公司方面的答复是在4月20日之前将基本解决好这些问题。

c. d310项目的hs-t2121收放机，第一轮试制下来发现的问题现在基本上只剩下一个面板灯光问题(东风商用车公司技术中心要求背景灯及按键灯光都为波长为470nm的蓝光)，因此机原先灯光都是绿色，现改为蓝光的话要加上许多发光二极管，电路要重新设计，重新开模，可能成本也要上去，时间节点能否保证也还是一个未知数。

新市场开拓方面：xx特种车身厂属于xx集团下面的东风实业有限公司，和xx商用车公司是相互独立的，其年产量大约为40000-50000，收放机主要由xx公司及xx工贸公司2家进行配套，我个人比较看好这个市场，但是更加需要总部和领导的支持。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇三**

第二季度在公司各领导的领导下和列位同仁的赞助下，我顺利的完成了公司的管帐工作，取得了必然的造诣，现将主要工作总结如下：

1、正确履行管帐职责和行使权限，认真学习国家财经政策、法令，熟悉财经制度；积极钻研管帐业务，精晓专业知识，控制管帐技巧措施；酷爱本职工作，忠于职守，耿介奉公，严守职业道德；严守法纪，坚持原则，执行有关的管帐律例。在局管帐工作规范化反省评比标准中荣获第一名。

2、依照上级规定的财务制度和开支标准，常常了解各部门的经费必要环境和使用环境，主动赞助各有关部门合理使用好各项资金。公司上半年曾一度呈现资金缺乏，管帐室通过尽力，包管了职工工资按时足额发放及其他各项急需资金的落实。

3、工作中审核一切开支凭证，实时结算记账，做到各项开支都相符规定，一切账目都清楚精确。对经费的使用环境和存在问题，常常向有关领导请示陈诉请示。

4、依照规定编造全年、每季、每月的各类预算报表统计材料和月度结算，做到精确无误，并实时申报分管领导。

5、所有财务凭证，实时整理、装订和保存。

6、常常与各部门管家当的同志联系，树立需要的手续，做到各单位的家当和全校的总账相相符。

7、共同、督匆匆各有关单位，实时处置惩罚一切暂收、暂付款项。

8、指导和赞助出纳工作。

在曩昔的三个月里，兢兢业业，圆满的完成了公司的工作任务，并获得各领导确定和很多同事的赞扬，这对我是一种煽动，在接下来的日子里，将以加倍饱满的工作热情投入到工作中去。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇四**

第二季度在公司各领导的领导下和列位同仁的赞助下，我顺利的完成了公司的管帐工作，取得了必然的造诣，现将主要工作总结如下：

1、正确履行管帐职责和行使权限，认真学习国家财经政策、法令，熟悉财经制度；积极钻研管帐业务，精晓专业知识，控制管帐技巧措施；酷爱本职工作，忠于职守，耿介奉公，严守职业道德；严守法纪，坚持原则，执行有关的管帐律例。在局管帐工作规范化反省评比标准中荣获第一名。

2、依照上级规定的财务制度和开支标准，常常了解各部门的经费必要环境和使用环境，主动赞助各有关部门合理使用好各项资金。公司上半年曾一度呈现资金缺乏，管帐室通过尽力，包管了职工工资按时足额发放及其他各项急需资金的落实。

3、工作中审核一切开支凭证，实时结算记账，做到各项开支都相符规定，一切账目都清楚精确。对经费的使用环境和存在问题，常常向有关领导请示陈诉请示。

4、依照规定编造全年、每季、每月的各类预算报表统计材料和月度结算，做到精确无误，并实时申报分管领导。

5、所有财务凭证，实时整理、装订和保存。

6、常常与各部门管家当的同志联系，树立需要的手续，做到各单位的家当和全校的总账相相符。

7、共同、督匆匆各有关单位，实时处置惩罚一切暂收、暂付款项。

8、指导和赞助出纳工作。

在曩昔的三个月里，兢兢业业，圆满的完成了公司的工作任务，并获得各领导确定和很多同事的赞扬，这对我是一种煽动，在接下来的日子里，将以加倍饱满的工作热情投入到工作中去。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇五**

一、本季度完善细化了各项考核细则及质控细则，根据细则要求对全院护理工作进行了每二周一次的护理工作检查，对存在问题及时召开护理会议，与各科负责人共同分析讨论已发生问题的原因并制定整改措施。使医院护理工作有不同程度的提高。

二、20xx年护理理论知识与技能操作培训计划中安排全体护士轮流进行业务讲座与操作培训，充分提高了大家学习的主动性和积极性。

三、各科负责人建立了护士长手册、科室护理业务学习记录本、病区、手术室护理质量控制记录本?，不定期检查实施情况，间接掌握各项制度的落实情况。

四、5月份举办了5.12护士节技能操作与礼仪展示竞赛活动，各护理单元积极参与，充分展现了护士姐妹风采，体现医院护理队伍团结向上的精神，更重要的是在护士的急救意识和技能上都有了不同程度的提高。

五、为提高服务质量，规范护士工作行为，进行了新员工岗前礼仪培训，对住院部新员工进行病人入院、出院服务流程模拟演练。

六、本季度全体护士进行两次护理“三基”理论考试，成绩已入档。

七、6月份我院参加一次运城市护理学会举办的“院感知识培训班”对相关内容重点进行了院内培训，并组织全院医护人员进行一次院感考试，成绩已入档。

八、不定期召开各科护士长会议，讨论临床护理及工作问题，听取建议，改进护理工作。并制定了优质服务、文明用语方面的内容与书面形式发放到科室，要求科室负责人组织学习督促监督实施。

九、完成二季度院感质控自查工作，将存在的问题进行反馈并有记录，已入档

十、本季度住院病历共72份，【农合14份;自费58份】全部整理入档。十一、二季度全院护理工作情况：住院病人约67人，输液人数约2380人，质量人数约3000余人，手术人数约60余人，在初期人员紧缺保证正常工作的情况下没有出现大的医疗差错与纠纷，对工作中存在的问题及时纠正与整改，(对个人采取说服教育与书面检查检讨为主)把护理隐患降到最低。

十二、为确保医疗安全，本季度将全院的护理质量与院感监督工作进行了合理

安排，各科室负责人在完成本职工作的情况下协助护理部共同完成全院的医疗安全管理工作，责任到人，分工明确：具体如下：

(1)安红豆、贺春香：负责监督检查全院院感工作。

(2)荆列果、宁丽君：负责监督检查全院护理质量工。具体内容与实施有文字性的形式已发放到科室。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇六**

一、本季度完善细化了各项考核细则及质控细则，根据细则要求对全院护理工作进行了每二周一次的护理工作检查，对存在问题及时召开护理会议，与各科负责人共同分析讨论已发生问题的原因并制定整改措施。使医院护理工作有不同程度的提高。

二、20xx年护理理论知识与技能操作培训计划中安排全体护士轮流进行业务讲座与操作培训，充分提高了大家学习的主动性和积极性。

三、各科负责人建立了护士长手册、科室护理业务学习记录本、病区、手术室护理质量控制记录本?，不定期检查实施情况，间接掌握各项制度的落实情况。

四、5月份举办了5.12护士节技能操作与礼仪展示竞赛活动，各护理单元积极参与，充分展现了护士姐妹风采，体现医院护理队伍团结向上的精神，更重要的是在护士的急救意识和技能上都有了不同程度的提高。

五、为提高服务质量，规范护士工作行为，进行了新员工岗前礼仪培训，对住院部新员工进行病人入院、出院服务流程模拟演练。

六、本季度全体护士进行两次护理“三基”理论考试，成绩已入档。

七、6月份我院参加一次运城市护理学会举办的“院感知识培训班”对相关内容重点进行了院内培训，并组织全院医护人员进行一次院感考试，成绩已入档。

八、不定期召开各科护士长会议，讨论临床护理及工作问题，听取建议，改进护理工作。并制定了优质服务、文明用语方面的内容与书面形式发放到科室，要求科室负责人组织学习督促监督实施。

九、完成二季度院感质控自查工作，将存在的问题进行反馈并有记录，已入档

十、本季度住院病历共72份，【农合14份;自费58份】全部整理入档。十一、二季度全院护理工作情况：住院病人约67人，输液人数约2380人，质量人数约3000余人，手术人数约60余人，在初期人员紧缺保证正常工作的情况下没有出现大的医疗差错与纠纷，对工作中存在的问题及时纠正与整改，(对个人采取说服教育与书面检查检讨为主)把护理隐患降到最低。

十二、为确保医疗安全，本季度将全院的护理质量与院感监督工作进行了合理

安排，各科室负责人在完成本职工作的情况下协助护理部共同完成全院的医疗安全管理工作，责任到人，分工明确：具体如下：

(1)安红豆、贺春香：负责监督检查全院院感工作。

(2)荆列果、宁丽君：负责监督检查全院护理质量工。具体内容与实施有文字性的形式已发放到科室。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇七**

物业科第二季度安全工作，在公司领导的正确领导下，认真贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，紧紧围绕公司领导指定的安全生产目标，坚持以人为本，修订和完善安全管理规章制度，以防火防盗等安全事故，认真开展安全检查、反事故和查隐患整改，在全体员工的共同努力下，安全工作取得了显著成效。

1、加强自身安全责任意识，紧紧围绕“安全责任、重在落实”的主题。从自身安全做起，切实通过以身作则可视、可感、可悟的良好个人安全行为，使员工感知到安全生产的重要性，感受到领导做好安全的示范性，感悟到自身做好安全的必要性。牢固树立有感领导思想意识，深刻领会有感领导本质内涵，自觉体现有感领导示范行为。加强学习，不断增强员工安全生产工作的责任感，认真履行好职工本岗位的安全职责，坚持安全生产从自身做起，从细节做起。

2、围绕安全做好员工教育和宣传工作。传达贯彻公司安全生产形势，强调树立安全责任意识和“安全第一”的思想和理念，利用周日、例会以各种形式对职工进行安全教育，及时将公司下发的各类安全学习文件传达到每一个人。

3、贯彻落实“安全生产月”活动方案的通知，切实开展安全教育活动，充分利用横幅、标语等宣传形式警示大家，利用班前班后会和周安全活动强调生活安全管理，搜集安全宣传资料，对宿舍内易发事故类型、重点防护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对地扎实地开展教育和防范工作。同时要求各岗位人员书写安全月工作总结，不断增强员工安全意识，提高安全防范意识;

1、物业科第二季度安全工作在全体员工的努力下，以宿舍违规线路、电器查处和宿舍防火、防盗及租赁场所的管理为中心，经过三个月的努力，期间没有发生任何安全责任事故，为职工们的工作、生活和学习创造了安全、舒适的环境。

2、对严重违规行为，尤其是对宿舍酗酒、酒后闹事、破坏公共设施等人员物业科对其采取的是发现一起，严肃处理一起的强硬管理，决不姑息，前期在对几起严重违规行为的处理结果进行通报后，宿舍楼不文明的行为几乎被杜绝，先后涌现了很多文明宿舍和优秀舍长，逐渐形成了温馨、文明、整洁的职工公寓。

3、为了增强职工的水、电、暖、防盗、防火安全意识，科室在相关部门的支持下，组织管理员和宿舍舍长主要针对私接乱拉电线、线路老化以及盥洗间、卫生间下水道的堵塞等问题进行检查，在公共区域张贴安全宣传教育。通过宣传，让“安全第一”的观念深深地印在每个职工的心中，加强广大职工的公共安全意识，增强自我防护意识;

4、为创建和谐型企业，营造良好的生活环境，依照国家关于部分刀具实行管制的相关规定，物业科、人资科、保卫科请示公司领导后联合对公寓楼各宿舍管制刀具进行了清查收缴。

1、加强日常安全巡检工作，尤其是对夜间租赁场所经营状况及宿舍管理，联合保卫科加大巡检频率，对违反公司及合同规定的责任人严格执行处罚规定;

2、强化夜间安全巡检制度，物业科、保卫科两科室实行领导24小时值班制，物业科巡检员及保卫科巡逻队每日有针对性的对重点部位及每日检查重点进行巡检，管理员每天对各宿舍进行检查和不定期巡查，尤其是对医务室、网吧、小餐厅、超市的食品安全、商品价格、饮食卫生、营业时间等情况，按照与外来经营户签订了安全责任书的相关内容检查，严防酗酒、打架、闹事等各类破坏公司内部稳定的事件发生，同时每天对宿舍内使用违规电器、喝酒、赌博等违规情况进行检查，不留死角、不留盲区、及时对各类违规行为进行处理。

3、根据公司关于“五一”节日期间安全管理工作的要求及指示精神，20xx年4月26日针对外包单位制定了关于开展“五一”节日期间安全自查自纠活动计划并下发到各租赁场所，同时下发了关于在“五一’节前组织开展室内外环境卫生大整治活动的通知。

4、认真组织开展隐患排查，安全月期间组织县卫生监督、工商等单位对各租赁场所针对食品卫生、价格、进货渠道、消防安全等进行检查。

5、每天对各租赁场所进行检查，尤其是超市商品价格、网吧上网人员登记、餐厅卫生及营业时间进行了专项检查。

1、认真贯彻公司及相关职能部门的安全学习、安全活动，及时将安全指示精神传达到每个人。

2、不断完善各项管理制度，提高对住宿场所的管理水平，将人性化管理和制度化管理有效的结合到一起。

3、加强对各租赁场所的巡检，建立职工意见反馈机制，有效杜绝侵害职工利益的现象，如：食品卫生安全、药品安全等。

4、安全深入管理，拓展安全工作范围。切实加强对外包单位安全工作的监督与管理，深入外包单位的日常管理，督促检查规章制度的执行，落实隐患整改，按照签订责任书所签订的内容，严格落实外包单位责任，真正做到安全事故的预防。

5、对承包人的安全教育和管理工作实行责任追究制，对因管理不力、管理不严或违反规定的责任人严格按照租赁场所管理办法处理，问题严重的要采取停业或取消承包资格的必要手段。

6、做好安全工作检查记录，完善台帐，不断完善安全检查制度，加大安全监管力度，确保安全检查一个不漏，发现问题及时处理、上报。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇八**

物业科第二季度安全工作，在公司领导的正确领导下，认真贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，紧紧围绕公司领导指定的安全生产目标，坚持以人为本，修订和完善安全管理规章制度，以防火防盗等安全事故，认真开展安全检查、反事故和查隐患整改，在全体员工的共同努力下，安全工作取得了显著成效。

1、加强自身安全责任意识，紧紧围绕“安全责任、重在落实”的主题。从自身安全做起，切实通过以身作则可视、可感、可悟的良好个人安全行为，使员工感知到安全生产的重要性，感受到领导做好安全的示范性，感悟到自身做好安全的必要性。牢固树立有感领导思想意识，深刻领会有感领导本质内涵，自觉体现有感领导示范行为。加强学习，不断增强员工安全生产工作的责任感，认真履行好职工本岗位的安全职责，坚持安全生产从自身做起，从细节做起。

2、围绕安全做好员工教育和宣传工作。传达贯彻公司安全生产形势，强调树立安全责任意识和“安全第一”的思想和理念，利用周日、例会以各种形式对职工进行安全教育，及时将公司下发的各类安全学习文件传达到每一个人。

3、贯彻落实“安全生产月”活动方案的通知，切实开展安全教育活动，充分利用横幅、标语等宣传形式警示大家，利用班前班后会和周安全活动强调生活安全管理，搜集安全宣传资料，对宿舍内易发事故类型、重点防护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对地扎实地开展教育和防范工作。同时要求各岗位人员书写安全月工作总结，不断增强员工安全意识，提高安全防范意识;

1、物业科第二季度安全工作在全体员工的努力下，以宿舍违规线路、电器查处和宿舍防火、防盗及租赁场所的管理为中心，经过三个月的努力，期间没有发生任何安全责任事故，为职工们的工作、生活和学习创造了安全、舒适的环境。

2、对严重违规行为，尤其是对宿舍酗酒、酒后闹事、破坏公共设施等人员物业科对其采取的是发现一起，严肃处理一起的强硬管理，决不姑息，前期在对几起严重违规行为的处理结果进行通报后，宿舍楼不文明的行为几乎被杜绝，先后涌现了很多文明宿舍和优秀舍长，逐渐形成了温馨、文明、整洁的职工公寓。

3、为了增强职工的水、电、暖、防盗、防火安全意识，科室在相关部门的支持下，组织管理员和宿舍舍长主要针对私接乱拉电线、线路老化以及盥洗间、卫生间下水道的堵塞等问题进行检查，在公共区域张贴安全宣传教育。通过宣传，让“安全第一”的观念深深地印在每个职工的心中，加强广大职工的公共安全意识，增强自我防护意识;

4、为创建和谐型企业，营造良好的生活环境，依照国家关于部分刀具实行管制的相关规定，物业科、人资科、保卫科请示公司领导后联合对公寓楼各宿舍管制刀具进行了清查收缴。

1、加强日常安全巡检工作，尤其是对夜间租赁场所经营状况及宿舍管理，联合保卫科加大巡检频率，对违反公司及合同规定的责任人严格执行处罚规定;

2、强化夜间安全巡检制度，物业科、保卫科两科室实行领导24小时值班制，物业科巡检员及保卫科巡逻队每日有针对性的对重点部位及每日检查重点进行巡检，管理员每天对各宿舍进行检查和不定期巡查，尤其是对医务室、网吧、小餐厅、超市的食品安全、商品价格、饮食卫生、营业时间等情况，按照与外来经营户签订了安全责任书的相关内容检查，严防酗酒、打架、闹事等各类破坏公司内部稳定的事件发生，同时每天对宿舍内使用违规电器、喝酒、赌博等违规情况进行检查，不留死角、不留盲区、及时对各类违规行为进行处理。

3、根据公司关于“五一”节日期间安全管理工作的要求及指示精神，20xx年4月26日针对外包单位制定了关于开展“五一”节日期间安全自查自纠活动计划并下发到各租赁场所，同时下发了关于在“五一’节前组织开展室内外环境卫生大整治活动的通知。

4、认真组织开展隐患排查，安全月期间组织县卫生监督、工商等单位对各租赁场所针对食品卫生、价格、进货渠道、消防安全等进行检查。

5、每天对各租赁场所进行检查，尤其是超市商品价格、网吧上网人员登记、餐厅卫生及营业时间进行了专项检查。

1、认真贯彻公司及相关职能部门的安全学习、安全活动，及时将安全指示精神传达到每个人。

2、不断完善各项管理制度，提高对住宿场所的管理水平，将人性化管理和制度化管理有效的结合到一起。

3、加强对各租赁场所的巡检，建立职工意见反馈机制，有效杜绝侵害职工利益的现象，如：食品卫生安全、药品安全等。

4、安全深入管理，拓展安全工作范围。切实加强对外包单位安全工作的监督与管理，深入外包单位的日常管理，督促检查规章制度的执行，落实隐患整改，按照签订责任书所签订的内容，严格落实外包单位责任，真正做到安全事故的预防。

5、对承包人的安全教育和管理工作实行责任追究制，对因管理不力、管理不严或违反规定的责任人严格按照租赁场所管理办法处理，问题严重的要采取停业或取消承包资格的必要手段。

6、做好安全工作检查记录，完善台帐，不断完善安全检查制度，加大安全监管力度，确保安全检查一个不漏，发现问题及时处理、上报。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇九**

今年第二季度的工作，在公司领导的英明领导下，我们可以说是非常有效率的完成了工作，也是多亏了采购部部长的多次跟公司领导的交涉，意见达成，这才导致我们每一次进行采购，都是信心十足的去，保证不完成任务不罢休的感觉，今年采购部的工作，在第二季度开了一个好头，采购部门一定会成为公司领导最为放心的一个部门，以下就是我的工作总结：

在第二季度的这三个月当中，我们采购部一共完成了公司下达的采购任务一共100多个，其中最多的就是食材的采购工作，按照我们公司后勤部的工作理念，公司食堂的食材务必保证是新鲜的，所以基本上我们两天采购一批食材，绝对不屯积食材，不自觉的可能就直接采购一周的食材，这样就不用往返那么多趟了，但是我们部门也有我们部门的工作理念，那就是绝对不给公司带来麻烦。次要的就是公司的办公用品的采购了，公司最近好像是因为项目上赚了一笔钱，决定给公司的员工们的办公电脑都换新的，这耗费了我们好一番力气，电脑的采购不是一般的任务，需要非常的谨慎，否则磕坏碰坏都是有采购部的自己承担，我为了拿到最低的价格，我问了好多的朋友跟同学，才最终以比市场价还少500的价格拿下这一百台电脑，最后就是工作服的采购，这在三个月的工作当中，也是算规模比较大的一次了，上到公司的秘书、经理，下到公司的普通职员、保洁员的服装，我们这里都有准备，统一的服饰才能看得出来，我们是专业的团队。剩下的就是一些简答的采购工作了。

公司采购部的人员是很多的，但是采购部的工作，又不是统一的，有时候会很闲，有时候就来那么一两个工作任务，也有时候，需要我们全员出动，采购两三天才能完成的也有。为了保证各个员工之前对工作没有任何的异议，采购部长也是对工作进行了详细的分配，这就避免了抢功劳的情况，更不会出现架空的情况，就比如上次我们去采购食材的时候，居然没有人带钱。我以为他会带，他以为我会带，最后谁也没带，这就是工作分配不准确不均匀的现象，但是自从领导发话给我们拟定了工作计划之后，再也没有出现过这种情况，极大程度的降低了公司可能会发生的损失。

一般来说，我们这样的大公司的采购那都是大批量的，所以我们完全可以直接跟对方的制作公司对接，而不是再去店里购买，在领导提出这个想法之后，我们都有所行动，服装类的公司已经跟我们达成了意向，然后一家办公用品的公司也是跟我们达成了合作意向，这会给公司带来很大的便利。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇十**

20xx年第二季度，在上级的正确领导和亲切关怀指导下，综合服务公司幼儿园全体教职工齐心协力，团结合作，认真履行上级相关法律、法规以及上级总体部署和要求，增强法律意识，建立健全安全管理工作规章制度;坚决贯彻“安全第一，预防为主”的方针，在安全管理上求真，在安全教育上务实，全力营造“和谐社会、和谐教育”的良好氛围，圆满完成了各项工作事务。

学习各项安全规范，制定相应安全制度，为安全工作的实施打好基础;开园之初，千头万绪，事情多，任务重，在园领导的安排重视下，能做好定位，把安全工作放在首位，作为幼儿园工作的重点，及时成立园安全工作领导小组，为安全工作的顺利展开奠定基础。并利用开学前的学习，学习了安全方面的法律法规，如学习了各级安全规范条例，各位教师签定了安全责任书，力求把幼儿园各项安全工作落在实处，并做到制度到人，分工明确，职责分明。

1、“安全”是我们幼儿园永恒的主题。抓安全是幼儿园领导的头等大事，安全工作重在落实，要落实在每个人的思想上，更要落实在实际行动中。为此，园内实行人人齐抓共管，双岗双责，并设专人具体负责安全工作。形成日常值班制度，要求做好日常安全检查。制定出安全工作计划，以及幼儿园消防、意外伤害的各种突发事件处理预案。同时，针对幼儿园特殊性质，园内以班级为单位划分安全责任区，每个区设安全负责人，互相监督，随时检查负责人的安全管理工作(其中包括室内外门窗、大型玩教具、桌椅、电源、开关、电源、床铺、被褥等)。并要求各岗位人员在上岗下岗前必须将所负责区域所有环节进行安全检查，待每一环节确认安全无误后方可上岗或离岗。每天安全值班人员进行安全巡视，发现问题及时整改上报，并认真做好安全检查记录，切实将安全工作做扎实。

2、幼儿园安全方面始终坚持“安全第一，预防为主”的方针，防微杜渐，加大安全管理力度，为完成安全工作任务打下良好基础。在安全管理中还突出重点，坚持开展安全教育和培训工作，开园初进行了幼儿园各项安全制度学习，常规安全培训，通过有计划、有组织的多种形式的安全教育，使全体教职员工认识到“安全”直接关系到幼儿园的生死存亡，直接关系到幼儿园在社会中的地位和声誉;没有安全保障，就谈不上任何工作。从而在思想上、行动上形成共识。通过培训、学习和实际演练、操作，使全体教职工在掌握安全知识、提高安全意识的同时增强了全员对安全设备、设施的感性认识，强化了安全意识，真正做到了临场不乱，报警不慌，提高了全员对突发事故的应急能力和幼儿园安全组织的指挥能力及安全救生能力。在学期中，进行了消防安全培训，冬季安全知识培训，下发了安全学习资料，并要求各班通过各种形式，在班级中开展交通安全、日常安全、消防安全、传染病防治、日常安全等安全教育，指导幼儿学习了解更多的安全知识，这样通过园里家长共同努力，为幼儿园其它工作的开展提供了安全保证，收到了良好效果。

3、坚持定期不定期进行安全排查工作：形成安全定期排查制度，在每周一，对全园门口、校舍、围墙、活动场、玩教具、教室、水电设施、消防设施、厨房进行排查，排查园内各种设施、设备、活动场地、大型玩教具、器械、护栏、门窗、电源、开关、煤气灶、库房等的安全状态;排查灭火设施(灭火器是否过期)灭火器的数量及安全情况和放置位置及完好使用状态情况等。排查应急通道是否畅通等。

通过排查并做到安全台帐的详细记录，对发现存在的问题及时上报，根据问题采取相应的措施，对活动场玩具进行了保养维护;及时维修更换了存在问题的水管;对电路问题进行了维修;加强了园门口安全值班，新安装了多部监控探头。也定期检查各项安全制度的落实情况，各班级安全规范的执行落实情况。同时不定期对园内外周边情况进行排查，对园内工作人员的健康情况精神状况进行排查，对园外周边安全隐患进行排查等。

4、按时完成各项安全任务。对上级的安全文件认真学习并执行，能及时完成每月的安全报表，对问题进行上报。通过排查写好排查报告等。

本学期，我园多次召开了安全领导小组工作会议，传达和学习了有关文件材料，并逐条进行落实和检查现有的各种制度。

1、针对全国各地连续发生幼儿园和中小学恶劣事件，公司领导对此非常重视，立即组织全园教职工召开紧急会议，及时传达，并结合实际工作，制定相应措施，对全园进行各环节安全自查，并利用宣传板、致家长一封信等形式，加强对内对外宣传，请家长积极配合，要求每位教职工必须要确保幼儿的生命安全，时刻把幼儿生命和促进幼儿健康发展放在工作首位。对幼儿进行安全教育(采取儿歌、故事、图片、视频、讲述等形式)，做到安全教育不放松;提倡安全教育随机性的同时，将安全教育宣传延伸到家庭，从而在提高幼儿自我保护能力和安全意识的同时，让全社会和家长都来关心安全、重视安全(如：教育幼儿过马路要走人行横道，不斜穿马路，不闯红灯，自觉遵守交通规则，加强自我保护能力等)确保幼儿安全健康平安地成长。

2、加强幼儿园食品卫生制度建设和规范管理，建立健全幼儿园卫生防疫与食品卫生安全工作责任制，将幼儿园卫生防疫、食品卫生安全工作的责任分

解落实到具体负责人，做到职责到岗，责任到人，提示保健员对食堂的食品卫生加大监管力度，保证食堂各项设施、设备、物品和事物的采购符合安全要求，严格把食品安全质量，严防出现幼儿园食物中毒事故发生，强化广大教职工的食品卫生安全意识和健康知识，增强防病能力和公共卫生责任感，从而，保证广大教师和幼儿健康和生命安全，并坚持定期不定期进行食品卫生检查，切实有效地加强食品卫生安全管理，及时排查食品卫生安全隐患，要求库房严把出入库关，坚持发票索要制度，不进过期、腐烂、变质食物，做好消毒记录、物品采购和食品留样记录。

3、加强门卫管理制度。为加强安全管理，保证幼儿安全，园内实行及时开锁门制度，严格进出管理，家长中途有事可打电话，由教师将孩子安全送到家长手中。凡不认识的人或未成年人来接孩子，一律不准放行孩子，以确保孩子安全。

幼儿园坚持安全教育、培训的同时，加大了参与社会实践活动，积极营造安全、祥和的社会氛围。我园支部积极将宣传工作送入街道，利用宣传栏、活动板等多渠道、多形式、全方位地进行安全宣传、教育。还利用家长会、致家长一封信等对家长、周围居民进行安全知识宣传，营造平安和谐氛围。

总之第二季度的努力，我园安全工作取得了一定实效，没有出现重大安全事故，并受到家长、及社会各界认可和好评，顺利走好了建园的第一步。今后，我们将继续努力，开拓创新，积极营造安宁、稳定、和谐的幼儿园环境，确保每位幼儿健康平安成长。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇十一**

20xx年第二季度，在上级的正确领导和亲切关怀指导下，综合服务公司幼儿园全体教职工齐心协力，团结合作，认真履行上级相关法律、法规以及上级总体部署和要求，增强法律意识，建立健全安全管理工作规章制度;坚决贯彻“安全第一，预防为主”的方针，在安全管理上求真，在安全教育上务实，全力营造“和谐社会、和谐教育”的良好氛围，圆满完成了各项工作事务。

学习各项安全规范，制定相应安全制度，为安全工作的实施打好基础;开园之初，千头万绪，事情多，任务重，在园领导的安排重视下，能做好定位，把安全工作放在首位，作为幼儿园工作的重点，及时成立园安全工作领导小组，为安全工作的顺利展开奠定基础。并利用开学前的学习，学习了安全方面的法律法规，如学习了各级安全规范条例，各位教师签定了安全责任书，力求把幼儿园各项安全工作落在实处，并做到制度到人，分工明确，职责分明。

1、“安全”是我们幼儿园永恒的主题。抓安全是幼儿园领导的头等大事，安全工作重在落实，要落实在每个人的思想上，更要落实在实际行动中。为此，园内实行人人齐抓共管，双岗双责，并设专人具体负责安全工作。形成日常值班制度，要求做好日常安全检查。制定出安全工作计划，以及幼儿园消防、意外伤害的各种突发事件处理预案。同时，针对幼儿园特殊性质，园内以班级为单位划分安全责任区，每个区设安全负责人，互相监督，随时检查负责人的安全管理工作(其中包括室内外门窗、大型玩教具、桌椅、电源、开关、电源、床铺、被褥等)。并要求各岗位人员在上岗下岗前必须将所负责区域所有环节进行安全检查，待每一环节确认安全无误后方可上岗或离岗。每天安全值班人员进行安全巡视，发现问题及时整改上报，并认真做好安全检查记录，切实将安全工作做扎实。

2、幼儿园安全方面始终坚持“安全第一，预防为主”的方针，防微杜渐，加大安全管理力度，为完成安全工作任务打下良好基础。在安全管理中还突出重点，坚持开展安全教育和培训工作，开园初进行了幼儿园各项安全制度学习，常规安全培训，通过有计划、有组织的多种形式的安全教育，使全体教职员工认识到“安全”直接关系到幼儿园的生死存亡，直接关系到幼儿园在社会中的地位和声誉;没有安全保障，就谈不上任何工作。从而在思想上、行动上形成共识。通过培训、学习和实际演练、操作，使全体教职工在掌握安全知识、提高安全意识的同时增强了全员对安全设备、设施的感性认识，强化了安全意识，真正做到了临场不乱，报警不慌，提高了全员对突发事故的应急能力和幼儿园安全组织的指挥能力及安全救生能力。在学期中，进行了消防安全培训，冬季安全知识培训，下发了安全学习资料，并要求各班通过各种形式，在班级中开展交通安全、日常安全、消防安全、传染病防治、日常安全等安全教育，指导幼儿学习了解更多的安全知识，这样通过园里家长共同努力，为幼儿园其它工作的开展提供了安全保证，收到了良好效果。

3、坚持定期不定期进行安全排查工作：形成安全定期排查制度，在每周一，对全园门口、校舍、围墙、活动场、玩教具、教室、水电设施、消防设施、厨房进行排查，排查园内各种设施、设备、活动场地、大型玩教具、器械、护栏、门窗、电源、开关、煤气灶、库房等的安全状态;排查灭火设施(灭火器是否过期)灭火器的数量及安全情况和放置位置及完好使用状态情况等。排查应急通道是否畅通等。

通过排查并做到安全台帐的详细记录，对发现存在的问题及时上报，根据问题采取相应的措施，对活动场玩具进行了保养维护;及时维修更换了存在问题的水管;对电路问题进行了维修;加强了园门口安全值班，新安装了多部监控探头。也定期检查各项安全制度的落实情况，各班级安全规范的执行落实情况。同时不定期对园内外周边情况进行排查，对园内工作人员的健康情况精神状况进行排查，对园外周边安全隐患进行排查等。

4、按时完成各项安全任务。对上级的安全文件认真学习并执行，能及时完成每月的安全报表，对问题进行上报。通过排查写好排查报告等。

本学期，我园多次召开了安全领导小组工作会议，传达和学习了有关文件材料，并逐条进行落实和检查现有的各种制度。

1、针对全国各地连续发生幼儿园和中小学恶劣事件，公司领导对此非常重视，立即组织全园教职工召开紧急会议，及时传达，并结合实际工作，制定相应措施，对全园进行各环节安全自查，并利用宣传板、致家长一封信等形式，加强对内对外宣传，请家长积极配合，要求每位教职工必须要确保幼儿的生命安全，时刻把幼儿生命和促进幼儿健康发展放在工作首位。对幼儿进行安全教育(采取儿歌、故事、图片、视频、讲述等形式)，做到安全教育不放松;提倡安全教育随机性的同时，将安全教育宣传延伸到家庭，从而在提高幼儿自我保护能力和安全意识的同时，让全社会和家长都来关心安全、重视安全(如：教育幼儿过马路要走人行横道，不斜穿马路，不闯红灯，自觉遵守交通规则，加强自我保护能力等)确保幼儿安全健康平安地成长。

2、加强幼儿园食品卫生制度建设和规范管理，建立健全幼儿园卫生防疫与食品卫生安全工作责任制，将幼儿园卫生防疫、食品卫生安全工作的责任分

解落实到具体负责人，做到职责到岗，责任到人，提示保健员对食堂的食品卫生加大监管力度，保证食堂各项设施、设备、物品和事物的采购符合安全要求，严格把食品安全质量，严防出现幼儿园食物中毒事故发生，强化广大教职工的食品卫生安全意识和健康知识，增强防病能力和公共卫生责任感，从而，保证广大教师和幼儿健康和生命安全，并坚持定期不定期进行食品卫生检查，切实有效地加强食品卫生安全管理，及时排查食品卫生安全隐患，要求库房严把出入库关，坚持发票索要制度，不进过期、腐烂、变质食物，做好消毒记录、物品采购和食品留样记录。

3、加强门卫管理制度。为加强安全管理，保证幼儿安全，园内实行及时开锁门制度，严格进出管理，家长中途有事可打电话，由教师将孩子安全送到家长手中。凡不认识的人或未成年人来接孩子，一律不准放行孩子，以确保孩子安全。

幼儿园坚持安全教育、培训的同时，加大了参与社会实践活动，积极营造安全、祥和的社会氛围。我园支部积极将宣传工作送入街道，利用宣传栏、活动板等多渠道、多形式、全方位地进行安全宣传、教育。还利用家长会、致家长一封信等对家长、周围居民进行安全知识宣传，营造平安和谐氛围。

总之第二季度的努力，我园安全工作取得了一定实效，没有出现重大安全事故，并受到家长、及社会各界认可和好评，顺利走好了建园的第一步。今后，我们将继续努力，开拓创新，积极营造安宁、稳定、和谐的幼儿园环境，确保每位幼儿健康平安成长。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇十二**

伴随着酷冬的严寒，20xx年的第一季度已悄然走过;在春意盎然的脚步中，第二季度翩翩走来;回顾第一季度的工作既有阳光也有坎坷、既有喜悦也有泪水。现将第一季度的工作总结如下：

在第一季度里，我在所在的工作岗位上做的具体工作，简要归纳为以下几点：

配合生产队长完成作业井次的技术服务工作;在此期间，我克服困难，认真做好技术服务及资料录取工作，有力的支持了井下作业施工的正常运行，保证了施工优质高效的完成，得到勘探公司相关部门的肯定。一是认真做好跟班及关键工序及时上井工作;二是了解生产动态与大班干部及勘探公司相关领导及时沟通，保障施工质量及作业进度的顺利进行;三是关键工序盯现场，保障重要工序的顺利完成;四是室内外工作两不误，做到当天完成当天的任务，上井回来后不管再晚也要完成当天的工作;四是对作业状况进行分析，为对作业井次的分析带给了有力的支持。

20xx年元月13日至22日，分公司利用工作量不足的时间，分别组织大班人员对员工分别就安全、井下施工技术、设备、井控方应对员工进行了培训。

2透过这次培训使员工的理论知识得到了全面的提升;从其自身构成了一种意识：安全方面养成“我的安全我负责”的理念;技术方面从明白怎样干到理解为什么要这样干;设备方面养成了巡回检查的好习惯，明白了什么是设备的十字作业;井控方面养成了上井首先检查封井器和油管旋塞的好习惯;虽然这些成就都是微不足道的，但是就是从这点滴的无不足道的细节中体现了员工生产技能的提高，为公司的发展奠定了坚实的基础。

节日期间从上午到凌晨1点坚持对员工出现状况、对调剖井、单井采油协助生产井进行巡查，实时掌握员工的动向，尽快解决员工遇到的工作问题和生活问题;使全体员工感受到腾远大家庭的温暖;除夕夜分公司组织聚餐活动，使每位在疆员工深切的感觉到公司就是自己的第二个家;保证员工度过了团圆、欢快的春节。

工作中的不足之处：

生产中对宝4-8井、宝1411井机械状况和地层状况认识不到位，进行重复作业给公司的名誉带来极大的负面影响;虽然宝4-8井是由于防脱器滚动钢珠磨损严重且不均匀，造成间歇旋转导致抽油杆产生扭矩，扭矩释放造成倒扣致使抽油杆脱扣，属于防脱器质量问题;宝1411井由于地层结垢，采油队洗井不彻底造成地层脏物进入泵筒，碰泵时造成光杆下不去，泵柱塞卡死在泵筒内;但是作为20xx年伊始便发生了此类状况，给公司带了极大的负面影响。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇十三**

伴随着酷冬的严寒，20xx年的第一季度已悄然走过;在春意盎然的脚步中，第二季度翩翩走来;回顾第一季度的工作既有阳光也有坎坷、既有喜悦也有泪水。现将第一季度的工作总结如下：

在第一季度里，我在所在的工作岗位上做的具体工作，简要归纳为以下几点：

配合生产队长完成作业井次的技术服务工作;在此期间，我克服困难，认真做好技术服务及资料录取工作，有力的支持了井下作业施工的正常运行，保证了施工优质高效的完成，得到勘探公司相关部门的肯定。一是认真做好跟班及关键工序及时上井工作;二是了解生产动态与大班干部及勘探公司相关领导及时沟通，保障施工质量及作业进度的顺利进行;三是关键工序盯现场，保障重要工序的顺利完成;四是室内外工作两不误，做到当天完成当天的任务，上井回来后不管再晚也要完成当天的工作;四是对作业状况进行分析，为对作业井次的分析带给了有力的支持。

20xx年元月13日至22日，分公司利用工作量不足的时间，分别组织大班人员对员工分别就安全、井下施工技术、设备、井控方应对员工进行了培训。

2透过这次培训使员工的理论知识得到了全面的提升;从其自身构成了一种意识：安全方面养成“我的安全我负责”的理念;技术方面从明白怎样干到理解为什么要这样干;设备方面养成了巡回检查的好习惯，明白了什么是设备的十字作业;井控方面养成了上井首先检查封井器和油管旋塞的好习惯;虽然这些成就都是微不足道的，但是就是从这点滴的无不足道的细节中体现了员工生产技能的提高，为公司的发展奠定了坚实的基础。

节日期间从上午到凌晨1点坚持对员工出现状况、对调剖井、单井采油协助生产井进行巡查，实时掌握员工的动向，尽快解决员工遇到的工作问题和生活问题;使全体员工感受到腾远大家庭的温暖;除夕夜分公司组织聚餐活动，使每位在疆员工深切的感觉到公司就是自己的第二个家;保证员工度过了团圆、欢快的春节。

工作中的不足之处：

生产中对宝4-8井、宝1411井机械状况和地层状况认识不到位，进行重复作业给公司的名誉带来极大的负面影响;虽然宝4-8井是由于防脱器滚动钢珠磨损严重且不均匀，造成间歇旋转导致抽油杆产生扭矩，扭矩释放造成倒扣致使抽油杆脱扣，属于防脱器质量问题;宝1411井由于地层结垢，采油队洗井不彻底造成地层脏物进入泵筒，碰泵时造成光杆下不去，泵柱塞卡死在泵筒内;但是作为20xx年伊始便发生了此类状况，给公司带了极大的负面影响。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇十四**

xx公司第二季度安全生产工作在大家的共同努力下较好地完成了各项任务，未发生安全生产事故，现将所做工作小结如下：

1、各有关单位根xx月份汛前检查发现的问题和隐患，及时进行了整改和排除，部分单位在xx月期间，又进行了检查并处理，确保安全渡汛，洋庄乡政府对洋庄加油站河边的一幢民房进行了拆除，彻底消除安全隐患。

2、各有关单位在主汛期，均能按照防汛责任制要求，做好值班、防汛信息上传下达、安全巡查、抢险及报灾等方面的工作。

3、xx月xx日防汛指挥部和武装部联合组织开展冲锋舟驾驶培训和抢险模拟演练，参加人数70人。

第二季度，各单位结合防汛工作，均加强了安全生产管理工作，提高安全生产意识，总体工作有进步，希望继续努力。

第二季度，由于防汛任务重，安办抽查较少，共抽查了12个水利生产企业，发出整改通知书6份。通过检查，看到许多单位对原来提到的问题均进行了整改，但有此没有整改到位，仍然存在项目经理和安全员不在现场进行管理;监理单位监督管理不够严格，监理员无证上岗;水利经营企业安全制度不够完善，电站员工部分无证上岗，安全设施不全等问题。

水电站部分员工无证上岗问题和政府管理部门变动有关，安办和安监局联系过，因时间太长，无法直接换证，只能分期分批培训取证。

xx月份是全国安全生产月，根据xx市水利局和xx市安监局文件要求，我局制定了安全生产月工作计划和要求，下发至各有关单位，各单位均根据安全生产月工作要求开展了宣传、培训、演练、隐患排查等工作。局安办参加了市安监局在公园组织的安全生产月宣传活动，参加了连墩电站、水电总公司组织培训开班式。连墩电站、xx总公司安全生产月活动内容多，形式多样，予以表杨。

参加民政局组织的防灾减灾日宣传活动;及时转发上级有关安全生产文件5份;印发了水利局安全生产目标责任;完成水利部安全生产系统数据库填报工作，目前全市共有37个水利安全生产管理单位和165个管理工程。

第三季度工作主要内容

1、水利工程在第三季度将全面铺开，在建工程安全生产工作明显增加，各单位要在安全宣传、安全管理制度、人员是否持证上岗、安全设施是否齐全方面进行加强管理。减少安全隐患，杜绝安全生产事故发生。

2、水电站经营单位要将没有完善的安全生产内容进行完善，利用第三季度，特加是第xx季度雨水小的时机，组织员工参加培训、取证。

3、各单位在每月月底要及时将安全生产信息进行网上申报。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇十五**

xx公司第二季度安全生产工作在大家的共同努力下较好地完成了各项任务，未发生安全生产事故，现将所做工作小结如下：

1、各有关单位根xx月份汛前检查发现的问题和隐患，及时进行了整改和排除，部分单位在xx月期间，又进行了检查并处理，确保安全渡汛，洋庄乡政府对洋庄加油站河边的一幢民房进行了拆除，彻底消除安全隐患。

2、各有关单位在主汛期，均能按照防汛责任制要求，做好值班、防汛信息上传下达、安全巡查、抢险及报灾等方面的工作。

3、xx月xx日防汛指挥部和武装部联合组织开展冲锋舟驾驶培训和抢险模拟演练，参加人数70人。

第二季度，各单位结合防汛工作，均加强了安全生产管理工作，提高安全生产意识，总体工作有进步，希望继续努力。

第二季度，由于防汛任务重，安办抽查较少，共抽查了12个水利生产企业，发出整改通知书6份。通过检查，看到许多单位对原来提到的问题均进行了整改，但有此没有整改到位，仍然存在项目经理和安全员不在现场进行管理;监理单位监督管理不够严格，监理员无证上岗;水利经营企业安全制度不够完善，电站员工部分无证上岗，安全设施不全等问题。

水电站部分员工无证上岗问题和政府管理部门变动有关，安办和安监局联系过，因时间太长，无法直接换证，只能分期分批培训取证。

xx月份是全国安全生产月，根据xx市水利局和xx市安监局文件要求，我局制定了安全生产月工作计划和要求，下发至各有关单位，各单位均根据安全生产月工作要求开展了宣传、培训、演练、隐患排查等工作。局安办参加了市安监局在公园组织的安全生产月宣传活动，参加了连墩电站、水电总公司组织培训开班式。连墩电站、xx总公司安全生产月活动内容多，形式多样，予以表杨。

参加民政局组织的防灾减灾日宣传活动;及时转发上级有关安全生产文件5份;印发了水利局安全生产目标责任;完成水利部安全生产系统数据库填报工作，目前全市共有37个水利安全生产管理单位和165个管理工程。

第三季度工作主要内容

1、水利工程在第三季度将全面铺开，在建工程安全生产工作明显增加，各单位要在安全宣传、安全管理制度、人员是否持证上岗、安全设施是否齐全方面进行加强管理。减少安全隐患，杜绝安全生产事故发生。

2、水电站经营单位要将没有完善的安全生产内容进行完善，利用第三季度，特加是第xx季度雨水小的时机，组织员工参加培训、取证。

3、各单位在每月月底要及时将安全生产信息进行网上申报。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇十六**

xx季度，我们xx物业管理公司按照中心党委和管理中心的统一部署，结合公司实际情况，以“比学赶帮超暨精细管理深化年”、“争五杯、促和谐，打造胜利大本营”和“为民服务、创先争优”等活动为主线，将生产经营与各项活动开展有机结合起来，各项工作有条不紊深入运行，为xx季度能顺利实现全年工作目标奠定了基础。现将工作情况总结如下：

1、维修服务。xx季度接报修电话292项，电路65项、管道28项、公共部分144项、楼宇门25项、疏通下水道30户。

2、小区绿化。共新栽苗木500余株，绿篱修剪1万余延长米，行道树打头300余棵，小区整体苗木打药六遍，施放周氏啮小蜂600余枚，美国白蛾防治效果明显，绿地划锄4万余平米，移栽苗木500余株，认真开展雨季绿地排涝和雨后杂草清除、划锄保墒等绿化养护日常工作。

3、小区卫生保洁。做好小区维修改造施工现场及周边环境的卫生清理工作，定期对公厕、垃圾点进行打药消杀，全面清理各类卫生死角50余处，做好秋季落叶清扫工作，清理外运生活垃圾1600余方，更换各类盖板60余块。

4、小区治安。强化门卫夜间出入车辆、人员管理，加大日常巡逻力度，持续开展“零发案小区”创建工作，驱赶传销、发广告、收废品等闲杂人员100余人次，治理小区车辆乱停乱放、压花砖100余次，安泰市场占道经营现象治理后环境维护良好。

5、安全、设备管理。

落实具体措施，做好各项主题活动的开展，认真开展雨季八防安全教育，成立应急小组，落实专项物资，对电路、车辆进行定期检查，做好本年度防洪排涝各项工作，确保小区安全度汛。

一是管理工作突出“省级复审”。公司成立由主要领导为组长，生产办牵头，两个物业站为主，治安、综合全员配合的活动领导小组，协力投入到筹备工作中。公司三办组成的检查小组，逐一深入基层，本着解决问题，处理问题的原则，严格对两个物业站的省级文明小区复审资料进行了检查，并督促和配合物业站进行了整改、完善。

二是环境卫生突出面貌改善。为加强小区卫生规范管理，环卫人员坚持一日三清，监督员勤巡视、勤检查，发现问题严厉扣罚。我们大力开展“十乱”治理工作，组织人员集中清理了楼道、雨搭上的杂物和楼外堆放的砖块砂石以及小区行道树上飘挂的塑料袋等杂物。

①积极开展雨季八防安全教育，结合防洪排涝工作总体部署，确保防洪排涝应急小组通讯畅通，防洪排涝应急物资定点存放、专人管理，组织了防洪排涝应急演练，全面杜绝小区内涝，确保小区居民安全度汛。

②认真开展暑期安全教育，严禁职工放假子女去危险水域游泳，严格执行错时工作制，按时向基层一线职工发放防暑降温慰问品，做好暑期安全生产工作。

③做好暑期车班安全教育，严格劳动纪律，认真执行车辆夏季保养维护，严禁酒后驾车等违章现象的发生，顺利迎接了管理局场地车年审，同时认真开展私家车安全教育，在开学来临之际做好外地职工之女开学前往返的安全提醒工作。

④按时上交领导干部安全承包记录，对承包商管理规定、安全事故管理办法等上级文件进行宣贯，顺利迎接了局设备年审和hse大检查，并对检查反馈的问题进行了及时整改。

⑤认真做好第86次岗位责任制大检查工作的准备工作。组织有关人员深入基层、班组，协助基层找问题、查隐患，公司全体职工的安全防范意识得到了进一步增强，安全操作技能进一步提升，安康文化建设进一步加强。

我们积极行动起来，通过释放周氏啮小峰、人工修剪、喷洒生物药剂等多种方法加强病虫害防治。各区域结合绿化管理实际，将防治工作责任落实到基层班组和个人，要求认真检查每棵树，展开药物预防性普打，做到防治目标清楚、责任明确、措施得当，虫害工作取得了明显效果。我们组织两个物业站和绿化技术人员对花池苗木进行从平面到立体的修剪，多样美观的造型赢得居民好评。

我们以“查漏补缺抓防控，群防群治保平安”为主题，以创建“零发案”小区为目标，重点加强对居民区、外来流动人员、安全消防等方面的治安管理，对市场秩序、小区车辆乱停乱放等现象，开展专项整治工作。在居民区的治安防范上，我们充分发挥五位一体、百户治保的作用，实行划片承包，责任到人，并派专人定期对小区各种消防、道路照明、排污、排水等设备进行巡查，保证了小区内无交通事故、重大火灾及刑事案件的发生。治安巡逻队采取监控与巡逻相结合的方法，加强了重点时间段、重点部位的巡逻密度，并坚持每晚用小喇叭在小区内提醒居民“防火、防盗、注意用气安全”，保证了小区的安全稳定。

我们认真推行承诺服务制，把居民满意不满意作为衡量工作的尺度，全力打造440服务一刻钟便民服务圈，要求对居民的服务需求在一刻钟内必须到位解答。大力加强440调度人员的素质培训，从职业技能、知识修养和礼仪服务几个方面加大自助培训，要求440调度人员在岗的24小时内，注重理论知识的实践，提高工作技能和协调沟通能力，在休息时间里多阅读书籍，提高自身知识修养。组织职工进行换位思考，开展“假如我是居民，需要什么样的服务”讨论。各项学习培训，使大家做到了快速反应、分清主次、缓和矛盾、调整关系，从根源上减少矛盾纠纷的的发生，进一步提升服务水平。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇十七**

xx季度，我们xx物业管理公司按照中心党委和管理中心的统一部署，结合公司实际情况，以“比学赶帮超暨精细管理深化年”、“争五杯、促和谐，打造胜利大本营”和“为民服务、创先争优”等活动为主线，将生产经营与各项活动开展有机结合起来，各项工作有条不紊深入运行，为xx季度能顺利实现全年工作目标奠定了基础。现将工作情况总结如下：

1、维修服务。xx季度接报修电话292项，电路65项、管道28项、公共部分144项、楼宇门25项、疏通下水道30户。

2、小区绿化。共新栽苗木500余株，绿篱修剪1万余延长米，行道树打头300余棵，小区整体苗木打药六遍，施放周氏啮小蜂600余枚，美国白蛾防治效果明显，绿地划锄4万余平米，移栽苗木500余株，认真开展雨季绿地排涝和雨后杂草清除、划锄保墒等绿化养护日常工作。

3、小区卫生保洁。做好小区维修改造施工现场及周边环境的卫生清理工作，定期对公厕、垃圾点进行打药消杀，全面清理各类卫生死角50余处，做好秋季落叶清扫工作，清理外运生活垃圾1600余方，更换各类盖板60余块。

4、小区治安。强化门卫夜间出入车辆、人员管理，加大日常巡逻力度，持续开展“零发案小区”创建工作，驱赶传销、发广告、收废品等闲杂人员100余人次，治理小区车辆乱停乱放、压花砖100余次，安泰市场占道经营现象治理后环境维护良好。

5、安全、设备管理。

落实具体措施，做好各项主题活动的开展，认真开展雨季八防安全教育，成立应急小组，落实专项物资，对电路、车辆进行定期检查，做好本年度防洪排涝各项工作，确保小区安全度汛。

一是管理工作突出“省级复审”。公司成立由主要领导为组长，生产办牵头，两个物业站为主，治安、综合全员配合的活动领导小组，协力投入到筹备工作中。公司三办组成的检查小组，逐一深入基层，本着解决问题，处理问题的原则，严格对两个物业站的省级文明小区复审资料进行了检查，并督促和配合物业站进行了整改、完善。

二是环境卫生突出面貌改善。为加强小区卫生规范管理，环卫人员坚持一日三清，监督员勤巡视、勤检查，发现问题严厉扣罚。我们大力开展“十乱”治理工作，组织人员集中清理了楼道、雨搭上的杂物和楼外堆放的砖块砂石以及小区行道树上飘挂的塑料袋等杂物。

①积极开展雨季八防安全教育，结合防洪排涝工作总体部署，确保防洪排涝应急小组通讯畅通，防洪排涝应急物资定点存放、专人管理，组织了防洪排涝应急演练，全面杜绝小区内涝，确保小区居民安全度汛。

②认真开展暑期安全教育，严禁职工放假子女去危险水域游泳，严格执行错时工作制，按时向基层一线职工发放防暑降温慰问品，做好暑期安全生产工作。

③做好暑期车班安全教育，严格劳动纪律，认真执行车辆夏季保养维护，严禁酒后驾车等违章现象的发生，顺利迎接了管理局场地车年审，同时认真开展私家车安全教育，在开学来临之际做好外地职工之女开学前往返的安全提醒工作。

④按时上交领导干部安全承包记录，对承包商管理规定、安全事故管理办法等上级文件进行宣贯，顺利迎接了局设备年审和hse大检查，并对检查反馈的问题进行了及时整改。

⑤认真做好第86次岗位责任制大检查工作的准备工作。组织有关人员深入基层、班组，协助基层找问题、查隐患，公司全体职工的安全防范意识得到了进一步增强，安全操作技能进一步提升，安康文化建设进一步加强。

我们积极行动起来，通过释放周氏啮小峰、人工修剪、喷洒生物药剂等多种方法加强病虫害防治。各区域结合绿化管理实际，将防治工作责任落实到基层班组和个人，要求认真检查每棵树，展开药物预防性普打，做到防治目标清楚、责任明确、措施得当，虫害工作取得了明显效果。我们组织两个物业站和绿化技术人员对花池苗木进行从平面到立体的修剪，多样美观的造型赢得居民好评。

我们以“查漏补缺抓防控，群防群治保平安”为主题，以创建“零发案”小区为目标，重点加强对居民区、外来流动人员、安全消防等方面的治安管理，对市场秩序、小区车辆乱停乱放等现象，开展专项整治工作。在居民区的治安防范上，我们充分发挥五位一体、百户治保的作用，实行划片承包，责任到人，并派专人定期对小区各种消防、道路照明、排污、排水等设备进行巡查，保证了小区内无交通事故、重大火灾及刑事案件的发生。治安巡逻队采取监控与巡逻相结合的方法，加强了重点时间段、重点部位的巡逻密度，并坚持每晚用小喇叭在小区内提醒居民“防火、防盗、注意用气安全”，保证了小区的安全稳定。

我们认真推行承诺服务制，把居民满意不满意作为衡量工作的尺度，全力打造440服务一刻钟便民服务圈，要求对居民的服务需求在一刻钟内必须到位解答。大力加强440调度人员的素质培训，从职业技能、知识修养和礼仪服务几个方面加大自助培训，要求440调度人员在岗的24小时内，注重理论知识的实践，提高工作技能和协调沟通能力，在休息时间里多阅读书籍，提高自身知识修养。组织职工进行换位思考，开展“假如我是居民，需要什么样的服务”讨论。各项学习培训，使大家做到了快速反应、分清主次、缓和矛盾、调整关系，从根源上减少矛盾纠纷的的发生，进一步提升服务水平。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇十八**

在这三个月以来我对自己的工作做出总结，并从中找出自己的不足和需要改进的地方。从而使自己的工作能力得到进一步的提高。在这三个月以来我的主要工作有：

了解合同预算部的规章制度和合同预算部相关工作流程。对本工程的施工图进行识图，了解与本工程相关的施工工艺，并计算了永久围蔽、地基处理的工程量，且与技术部门进行了工程量核对，在工程量的计算过程中，使用办公软件进行计算。

掌握了对甲方计价(即每月工程进度款)的审批程序及每月对各家劳务队伍的验工计价工作流程，变更资料整理，建立有关工作的台帐、合同台帐、劳务协作队伍管理台账等。

根据现场的施工情况对每日现场的人员、材料进场情况、机械设备进场情况、各分部分项工程的施工形象进度进行总结，计算出每日产值上报公司。每周总结各分部分项施工的形象进度，将本周施工的产值、下周施工计划及产值计划上报公司。每月的产值计划、施工计划上报公司。

核对萝岗车辆段临时设施、视屏监控、站场土石方、等合同。熟悉图纸及设计变更，了解变更的工作流程。能积极完成领导安排的其他工作。

在这期间我对建筑施工中的预算工作有了一定的理解，但是作为一名合同预算部的一员我还有许多需要学习的地方。在以后的施工过程中，我会继续学习来积累经验，使自己尽快成为一名既懂施工技术、又懂预算的能够合格的预算员。在这季度年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。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。在以后的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇十九**

刚刚过去的三个月，晋中分部的各项工作全面起步，稳健发展，顺利渡过了公司新成立后的磨合期，逐步走向快速发展期。在总公司、省公司领导的大力支持下，在上级各职能部门的密切配合下，全体员工努力开拓，奋勇拼搏，团结一致攻坚克难，在经营上取得了较为满意的成绩.同时，公司的整体管理水平得到了全面提升，全体员工的业务素质和开拓能力有了明显的提高。现将二季度的具体工作总结如下：

在前一阶段工作的坚实基础上，营销工作围绕＂二季度业务突击活动＂重点展开。在＂活动＂中，全体员工同舟共济，自强不息，克服了诸多困难，努力拓宽市场领域，积极投入日益激烈的市场竞争，弘扬＂求实、诚信、拼搏、创新＂的创业精神，群策群力，为业务的发展作出了巨大贡献。

至二季度末，我部累计完成保费收入527万元，其中车险业务完成185.41万元，占总保费的35.18%，非车险业务完成341.58万元，占总保费的64.82%。榆次团队完成187.42万元，占35.56%；昔阳团队完成333.54万元，占63.29%；灵石团队完成5.38万元，占1.02%；和顺团队完成0.58万元，占0.11%。原计划到二季度末保费收入突破600万元，但有两单共计170万元的企财险业务因为公司再保险能力不足而不得不分给其他公司承保，致使目标任务未能完成。

二季度共计实现保费收入284.25万元，其中车险业务142.59万元，占50.17%，非车险业务141.66万元，占49.83%。在车险业务中，交强险合计72.47万元，占50.86%，商业险70.11万元，占49.14%。榆次团队完成176.73万元，昔阳团队完成102.2万元，灵石团队完成4.94万元，和顺团队完成0.58万元。

至6月30日，个人年度销售前三名分别为：xx14.23万元，xx8.64万元，x8.02万元。二季度中，、等三人分别列个人销售榜前三名。

随着我部各项工作的全面起步，管理工作也在不断地工作实践中日趋完善。分部综合管理水平的不断提升，为各项工作的全面稳健发展提供了强有力的动力。

1、完善了多项内控制度

二季度我部相继出台了《内勤人员管理和考核办法》、《工作纪律管理和考核办法》、《卫生区域管理和考核办法》等多项有针对性的个性化制度，同时抓落实、重实效，派专人不定期对各项制度的执行情况进行检查，及时处理出现的问题，极大地提高了整体工作效率。

2、加强了员工的培训学习

鉴于公司目前存在的暂时不能挂牌等诸多因素，原定营销团队组建工作暂时放缓，工作的重点放在对现有员工不断的培训学习工作上。自员工进入公司起，我部便密切关注员工的思想动态和行为规范，利用每天晨会时间，不断地对员工进行专业知识的学习、业务能力的锻炼和职业道德的训诫，督促和帮助他们能尽快适应新的工作岗位。至6月底，我部已有16名员工顺利考取了《保险代理从业人员资格证》。且一次性在全省各分部中遥遥。

5月下旬，我们请总公司、省公司各职能部门的有关领导和相关工作人员来为全体员工进行了短期业务培训，通过这次高水准的专业培训，全体员在紧张又活泼的学习气氛中不仅接受了公司博大精深的文化熏陶和洗礼，还全面深入学习了专业知识、职业道德、实战经验等与实际工作紧密相连的内容。这次培训极大地调动了员工的工作激情，激励他们去兢兢业业地工作，不断勇于创新、挑战自我，创造更加辉煌的业绩。

3、规范了内部事务管理

5月末，随着查勘车辆的配发到位，结合省公司的相关规定，我部出台了《车辆管理办法》，对车辆实行集中管理，统一调配，定点加油、专人负责，杜绝了公车私用，不但提高了车辆使用效率，还大大节约了费用，收到了非常明显的效果。同时借鉴车辆管理的办法，规范了办公用品、纯净水、日杂用品、电脑耗材等日常办公消耗品的采购和领用流程，减少了浪费，降低了费用。

二季度，全体员工团结一致，始终坚定＂攻坚克难迎挑战，全力以赴促发展＂的信念，经过不懈的努力，营销任务完成了计划的87%。原定任务没有完成，主要有三方面的原因：

1、公司再保险能力不足，直接影响了业务的发展

5月份，我们经过不懈努力，调动了一切可以利用的人脉关系，做了大量艰辛的工作，终于将xx公司下属电厂140万的企财险业务拿下，但因公司再保险能力不足，我部只承保了其中的10万元，其余130万元很无奈地送给了xx公司和xx公司；xx公司下属xx煤矿80万元的企财险业务也因同样的原因我部也只拿回了其中的40万元。这两笔业务共计流失保费170万元，是导致二季度营销任务未能完成的直接原因，我们感到很痛心。

2、分公司迟迟不能挂牌，直接阻碍了业务的发展

我部开展业务的半年时间里，全部客户都来自于员工的个人人脉关系，而个人的人脉关系是一种非常有限的客户资源。由于分公司迟迟不能挂牌，员工出外展业既要考虑千方百计拓展新客户，又受到各种制约，有的话不能说，有的事不能办，拓展新客户的工作遇到了巨大的困难，这只来自公司内部的＂拦路虎＂直接阻碍了业务的发展。现阶段，公司还不能做任何的市场宣传，没有强有力的品牌和产品的市场宣传支持，员工只能以最原始的人托人的方式联系客户，只能用逢人就讲的方式宣传自我，面对日益看重品牌效应和社会知名度的客户，这种营销方式不仅效率低下，我们担心长期下去会影响到公司形象。

3、部分员工工作动力不足，工作热情不高

分公司迟迟不能挂牌等诸多不利因素直接影响到部分员工的工作态度，大宗业务的承保限制很大程度上打击了员工全力开拓大客户的热情，以致出现了工作被动、得过且过、混日子的情绪，更为严重的是个别员工的消极状态会影响整个团队的向心力，进而影响到团队的整体展业能力。这种情况的出现，也有来自员工个人素质不高的原因和部门内部管理的松懈的责任。尽管我们从未放松对员工的激励和训导，但还是不可避免地出现了这种情况。

鉴于前阶段工作中遇到的各种问题，结合我部现阶段的实际处境以及市场瞬息万变的竞争环境，经过认真分析同业公司的经营状况、详实调查客户真实的消费需求、深刻研究本地市场走向，对三季度的工作，作了如下安排：

1、稳扎稳打，做精做细

三季度的营销目标定为累计保费收入突破800万元。相关报道指出＂我国经济运行正处在起稳回升的关键时期，要坚定不移地继续实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策，全面落实好应对国际金融危机的一揽子计划，并根据形势不断丰富和完善。＂面对乐观的市场前景，我们要通过不断地学习和研究增强团队的凝聚力，苦炼内功，厚积薄发，稳扎稳打。不断提高我部的综合管理水平，促进市场开拓工作做精做细，程度上扬长避短，提高工作效率。

2、以发展为主题，以服务为主线

＂创新发展、服务发展、和谐发展＂是下阶段我部工作的基本思路，突出靠服务促发展。营销目标的实现必须狠抓管理，重在落实行动。从6月中旬起，我部首先开展了＂保险进社区，服务零距离＂活动，本次活动制定了服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。目的是通过这次活动，实现全体员工＂增强四大意识，提升四大能力＂即：增强争先意识，提升开拓创新能力；增加责任意识，提升经营管理能力；增加服务意识，提升和谐发展能力；增加危机意识，提升主动进取能力。目前，这次活动正在如火如荼地进行中，员工全体参与，并且已经取得了较为满意的成效。类似这样有积极意义的活动在下阶段的工作中还会推出，以不断提升服务水准，促进各项工作稳健、高效发展。

可以预见，下阶段的工作会面临更多的困难和接受更强的挑战。为了各项工作能全面稳步推进，限度地激发员工的工作热情，全面提高员工的综合业务素质，我们希望能得到来自上级公司在承保政策、服务范围、市场宣传等方面的更多的支持和帮助，为业务拓展提供更强有力的后盾支持和更为宽松优越的发展平台。

我部全体员工已经下定决心众志成城，依靠凝聚团队力量，创新经营意识，秉承公司＂大气谦和，诚实守信＂的经营理念，克服各种不利因素，努力拓宽服务领域，扩大影响面，赢得市场，争取在三季度向上级公司交一份满意的答卷。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇二十**

刚刚过去的三个月，晋中分部的各项工作全面起步，稳健发展，顺利渡过了公司新成立后的磨合期，逐步走向快速发展期。在总公司、省公司领导的大力支持下，在上级各职能部门的密切配合下，全体员工努力开拓，奋勇拼搏，团结一致攻坚克难，在经营上取得了较为满意的成绩.同时，公司的整体管理水平得到了全面提升，全体员工的业务素质和开拓能力有了明显的提高。现将二季度的具体工作总结如下：

在前一阶段工作的坚实基础上，营销工作围绕＂二季度业务突击活动＂重点展开。在＂活动＂中，全体员工同舟共济，自强不息，克服了诸多困难，努力拓宽市场领域，积极投入日益激烈的市场竞争，弘扬＂求实、诚信、拼搏、创新＂的创业精神，群策群力，为业务的发展作出了巨大贡献。

至二季度末，我部累计完成保费收入527万元，其中车险业务完成185.41万元，占总保费的35.18%，非车险业务完成341.58万元，占总保费的64.82%。榆次团队完成187.42万元，占35.56%；昔阳团队完成333.54万元，占63.29%；灵石团队完成5.38万元，占1.02%；和顺团队完成0.58万元，占0.11%。原计划到二季度末保费收入突破600万元，但有两单共计170万元的企财险业务因为公司再保险能力不足而不得不分给其他公司承保，致使目标任务未能完成。

二季度共计实现保费收入284.25万元，其中车险业务142.59万元，占50.17%，非车险业务141.66万元，占49.83%。在车险业务中，交强险合计72.47万元，占50.86%，商业险70.11万元，占49.14%。榆次团队完成176.73万元，昔阳团队完成102.2万元，灵石团队完成4.94万元，和顺团队完成0.58万元。

至6月30日，个人年度销售前三名分别为：xx14.23万元，xx8.64万元，x8.02万元。二季度中，、等三人分别列个人销售榜前三名。

随着我部各项工作的全面起步，管理工作也在不断地工作实践中日趋完善。分部综合管理水平的不断提升，为各项工作的全面稳健发展提供了强有力的动力。

1、完善了多项内控制度

二季度我部相继出台了《内勤人员管理和考核办法》、《工作纪律管理和考核办法》、《卫生区域管理和考核办法》等多项有针对性的个性化制度，同时抓落实、重实效，派专人不定期对各项制度的执行情况进行检查，及时处理出现的问题，极大地提高了整体工作效率。

2、加强了员工的培训学习

鉴于公司目前存在的暂时不能挂牌等诸多因素，原定营销团队组建工作暂时放缓，工作的重点放在对现有员工不断的培训学习工作上。自员工进入公司起，我部便密切关注员工的思想动态和行为规范，利用每天晨会时间，不断地对员工进行专业知识的学习、业务能力的锻炼和职业道德的训诫，督促和帮助他们能尽快适应新的工作岗位。至6月底，我部已有16名员工顺利考取了《保险代理从业人员资格证》。且一次性在全省各分部中遥遥。

5月下旬，我们请总公司、省公司各职能部门的有关领导和相关工作人员来为全体员工进行了短期业务培训，通过这次高水准的专业培训，全体员在紧张又活泼的学习气氛中不仅接受了公司博大精深的文化熏陶和洗礼，还全面深入学习了专业知识、职业道德、实战经验等与实际工作紧密相连的内容。这次培训极大地调动了员工的工作激情，激励他们去兢兢业业地工作，不断勇于创新、挑战自我，创造更加辉煌的业绩。

3、规范了内部事务管理

5月末，随着查勘车辆的配发到位，结合省公司的相关规定，我部出台了《车辆管理办法》，对车辆实行集中管理，统一调配，定点加油、专人负责，杜绝了公车私用，不但提高了车辆使用效率，还大大节约了费用，收到了非常明显的效果。同时借鉴车辆管理的办法，规范了办公用品、纯净水、日杂用品、电脑耗材等日常办公消耗品的采购和领用流程，减少了浪费，降低了费用。

二季度，全体员工团结一致，始终坚定＂攻坚克难迎挑战，全力以赴促发展＂的信念，经过不懈的努力，营销任务完成了计划的87%。原定任务没有完成，主要有三方面的原因：

1、公司再保险能力不足，直接影响了业务的发展

5月份，我们经过不懈努力，调动了一切可以利用的人脉关系，做了大量艰辛的工作，终于将xx公司下属电厂140万的企财险业务拿下，但因公司再保险能力不足，我部只承保了其中的10万元，其余130万元很无奈地送给了xx公司和xx公司；xx公司下属xx煤矿80万元的企财险业务也因同样的原因我部也只拿回了其中的40万元。这两笔业务共计流失保费170万元，是导致二季度营销任务未能完成的直接原因，我们感到很痛心。

2、分公司迟迟不能挂牌，直接阻碍了业务的发展

我部开展业务的半年时间里，全部客户都来自于员工的个人人脉关系，而个人的人脉关系是一种非常有限的客户资源。由于分公司迟迟不能挂牌，员工出外展业既要考虑千方百计拓展新客户，又受到各种制约，有的话不能说，有的事不能办，拓展新客户的工作遇到了巨大的困难，这只来自公司内部的＂拦路虎＂直接阻碍了业务的发展。现阶段，公司还不能做任何的市场宣传，没有强有力的品牌和产品的市场宣传支持，员工只能以最原始的人托人的方式联系客户，只能用逢人就讲的方式宣传自我，面对日益看重品牌效应和社会知名度的客户，这种营销方式不仅效率低下，我们担心长期下去会影响到公司形象。

3、部分员工工作动力不足，工作热情不高

分公司迟迟不能挂牌等诸多不利因素直接影响到部分员工的工作态度，大宗业务的承保限制很大程度上打击了员工全力开拓大客户的热情，以致出现了工作被动、得过且过、混日子的情绪，更为严重的是个别员工的消极状态会影响整个团队的向心力，进而影响到团队的整体展业能力。这种情况的出现，也有来自员工个人素质不高的原因和部门内部管理的松懈的责任。尽管我们从未放松对员工的激励和训导，但还是不可避免地出现了这种情况。

鉴于前阶段工作中遇到的各种问题，结合我部现阶段的实际处境以及市场瞬息万变的竞争环境，经过认真分析同业公司的经营状况、详实调查客户真实的消费需求、深刻研究本地市场走向，对三季度的工作，作了如下安排：

1、稳扎稳打，做精做细

三季度的营销目标定为累计保费收入突破800万元。相关报道指出＂我国经济运行正处在起稳回升的关键时期，要坚定不移地继续实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策，全面落实好应对国际金融危机的一揽子计划，并根据形势不断丰富和完善。＂面对乐观的市场前景，我们要通过不断地学习和研究增强团队的凝聚力，苦炼内功，厚积薄发，稳扎稳打。不断提高我部的综合管理水平，促进市场开拓工作做精做细，程度上扬长避短，提高工作效率。

2、以发展为主题，以服务为主线

＂创新发展、服务发展、和谐发展＂是下阶段我部工作的基本思路，突出靠服务促发展。营销目标的实现必须狠抓管理，重在落实行动。从6月中旬起，我部首先开展了＂保险进社区，服务零距离＂活动，本次活动制定了服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。目的是通过这次活动，实现全体员工＂增强四大意识，提升四大能力＂即：增强争先意识，提升开拓创新能力；增加责任意识，提升经营管理能力；增加服务意识，提升和谐发展能力；增加危机意识，提升主动进取能力。目前，这次活动正在如火如荼地进行中，员工全体参与，并且已经取得了较为满意的成效。类似这样有积极意义的活动在下阶段的工作中还会推出，以不断提升服务水准，促进各项工作稳健、高效发展。

可以预见，下阶段的工作会面临更多的困难和接受更强的挑战。为了各项工作能全面稳步推进，限度地激发员工的工作热情，全面提高员工的综合业务素质，我们希望能得到来自上级公司在承保政策、服务范围、市场宣传等方面的更多的支持和帮助，为业务拓展提供更强有力的后盾支持和更为宽松优越的发展平台。

我部全体员工已经下定决心众志成城，依靠凝聚团队力量，创新经营意识，秉承公司＂大气谦和，诚实守信＂的经营理念，克服各种不利因素，努力拓宽服务领域，扩大影响面，赢得市场，争取在三季度向上级公司交一份满意的答卷。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇二十一**

短短几个月时间，虽然自己做了一些力所能及的工作，但是与一个优秀的市场员工标准相比，还有一定的差距。我对自己的做得不好的地方也有一个总结：

1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然明白创新的重要性但是对创新的敏感度不够，很多时候并不能很快的就意识到需要改变做法。

2、由于经验太少，有时对于工作中相关问题的处理，总是协调不好，一时找不到合适的解决方法。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、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。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇二十二**

在卫生监督所和卫生局的领导下，在我院领导的高度重视下，20xx年第一季度我院卫生监督协管工作开展卫生监督执法，现将第二季度工作小结如下：

为了进一步加强辖区内群众对卫生法规、卫生安全知识的认识和了解，第二季度我院组织开展了1次相关宣传活动，通过设立宣传栏、开展培训，使广大群众受益。对各村信息员的培训方面，我院从专业知识、个人素质、规范执法等方面开展了1次相关培训，并进行了考核，取得了良好的成绩。

为加强辖区公共场所监测力度，20xx年第二季度重点对辖区的学校、卫生室、公共场所进行了监督检查。在各村信息员的配合下对辖区公共场所单位进行了检查，对各自存在的问题都现场下发意见书要求其积极进行整改。

今年第二季度，在上级部门的指导下，我院加大了对非法从业机构的打击力度，对无证行医的黑诊所进行多次督导，维护广大人民群众的利益和安全。集中精力，全面打击，提高对辖区无证行医单位的查处力度，为辖区人民的健康和规范医疗市场保驾护航。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇二十三**

今年二季度在全体销售人员与经销商的努力下，实现了开门红，产销量比去年同期增长16.77%，其中瓶装水增长26.4%，配制奶增长8.52%，发酵奶增长15.66%，碳酸饮料负增长28.97%，果汁饮料增长62.36%，茶饮料增长45.09%，八宝粥增长32.58%，纯牛奶、花式奶负增长49.33%;但与整个饮料行业的增幅相比，我们明显落后于整个行业，整体饮料要比全国增幅少5.21个百分点，其中瓶装水少2.76个百分点，碳酸饮料多负27.11个百分点，八宝粥多增26.13个百分点，纯牛奶、花式奶全国增长49.33%而我公司负增长34.99%，反差极大，果汁饮料落后11.82个百分点，而且从1月份开始增幅逐月走低，到4月份很有可能负增长。因此形势不容乐观，而且问题也确实不少，必须进行认真分析，加以改进，否则今年的计划任务无法完成，而且会影响到公司的可持续发展。

1、经销商数量与经营能力不足以支撑我司销售业务的需要

全国中小客户的比例占客户总数的67.24%，销售额仅占27%，这些客户一是明显感到资金实力、运营能力不足以帮助我公司控制市场，同时亦有可能不是主销我司产品，亦不是以我司产品为主要盈利来源，经销我司产品的盈利亦不能满足其生存发展的需要。同时32.76%的中大客户亦有相当部分并非销我司产品为主，这样就会造成整体客户的忠诚度不高，网络抗风险能力不强，驾驭市场的能力不足，因此给市场的销售带来极大的隐患。

2、经销商、业务员无法进行全品项销售

公司认为每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到最高峰时肯定价格低了，厂商盈利水来亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。同时随着公司规模不断发展增长，竞争的要求也高了，每年增加10%—20%，就要增加10—20个亿的销售，而且不增加这点销售还不足以与世界级大品牌进行竞争，因此公司近几年的品种发展很快亦很多，本来应该是增加我们销售的回旋余地，而实际上由于我们的业务员、经销商尚没有习惯与有能力来弹好这个钢琴，不能平衡各个品种的发展，亦没有能力去开拓市场，而公司也无法在全国同时开发众多产品的市场，因此造成目前新产品开了进展不快甚至夭折的局面，影响军心与信心，甚至带来后遗症。

3、经销商为盈利影响我司销售

最近发现不少经销商为了赢取高额利润而截留政策，有的放弃二批直做终端，而自己又没有能力全面铺货到终端，结果经销商是轻松了，做得少反而赚得多了，但我们的市场都丢失了，最近山东烟台、贵州泸州就是一个明显的例子，而且公司认为这种情况还不是少数。这也是目前二批空仓而不愿接货的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将会急剧下降，影响我们的竞争优势，因些各省必须认真调查，立即采取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告诉他，我们自己直做二批，对其库存一概不负责任，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会考虑照顾其利益。

4、厂商之间关系不正常

目前有相当经销商、业务员之间的关系不正常，主要表现在三个方面：一是我们业务员受经销商的制约并未按公司要求去运作;二是经销商受我们业务员的欺负，亦不按公司的要求去运作，有时不会给经销商带来损失;三是经销商与业务员关系太密切，甚至成为利益共同体，骗取公司的政策，牟取私利。这些现象都有不正常，必须坚决取缔!最近已连续发生几起区域经理联名经销商与销售人员上告现象，公司认为这种状况是绝不正常的，与公司行事的风格格格不入，一旦查明真相，坚决查处，公司认为有什么问题可以直接向上级反映，但决不允许帮结派;公司相信的是事实下成效，而不是相信人多与口头表面现象，各省要端正风气，我们厂商之间的关系应该是坦诚的、平等的、精诚合作关系，而不应该有其它的关系形式的存在。

5、广告宣传不到位，促销活动无力的状况亦没有得到改变

当前销售产品没有规划，没有整套的促销推广方案，广告策划卖点不突出，投放不合理的现象几乎没有改变，不痛不痒的宣传既未达到效果，又浪费钱财，投了广告也没有人管，到底做了多少，起了多大效果也无人知晓，甚至各省放弃了广告宣传，而将费用转移到价格促销上去，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。

6、业务员素质水平尚不适应当前市场竞争的需要

近期走访市场召开了几个省的区域经理会议，发现我们的区域经理以上销售人员对公司的通报精神政策理解未到位，而且营销策略方式几乎没有，唯一的法宝就是一味低价倾销，生意越做越死，而且缺乏信心与激情。想当年我们的销售队伍确实是一支拉得出、打得响、过得硬的队伍，是一支让竞争对手闻风丧胆的销售队伍，是出一个新产品打响一个新产品的队伍，当年旭日升老总听说我们要做茶饮料立即传真到公司，希望宁可贴我们费用，让我们不涉及茶饮料，而如今我们是出一个新品败一个新品，搞得经销商都胆战心惊。而且当初人没有现在多，销售人员的收入出没有现在多(按人事部汇总统计xx年省能经理人均收入22.46万元，区域经理人均收入为9.14万元、客户经理人均收入为4.78万元)但效率与业绩都比现在高得多，而且据查止前通报亦未传达到各级业务员与经销商处，当然也更难说如何执行公司的指令与政策了，公司自去年以来规定了许多规章制度与工作程序亦未认真执行，因此公司认为迅速整顿队伍，激发销售员激情与斗志是当务之急，否则是打不好仗的。

7、内外勤配合不好，影响销售的局面亦没有得到改善

报站、调度不合理，发货不及时延误销售机会，二季度有的省一个多月未到货，这些地方的销售如何搞得上去，报站发货的节奏也把握不好，到的时候集中到、不到的时候一车都不到，要么造成积压、要么造成断货，销售员抢政策单品种过度压库，资金积压，影响其它品种销售，经销商代垫费用、政策兑现不及时，销售人员差旅费报销、工资奖金发放不及时，这些影响销售的因素非但没有改善，反而越来越严重，影响经销商与销售队伍的情绪。

1、清理整顿销售网络

要求各省对现有经销商、二批商的资金实力、营运能力、对公司的忠诚度及销售我司产品的积极性进行分析后，按以下要求重新整理、完善网络。

①评定固定工资级别与计算出固定工资总额

②评定奖金系数

③制定评分标准

④工资奖金总额减去固定工资总额=奖金总额

⑤奖金总额除以全省奖金总分=分值

⑥得分×分值=每个人奖金

2、必须落实的几项管理制度

①每月三次组织客户经理会议，传达学习公司指示，总结上一旬工作经验教训，落实下一旬的工作目标任务。

②按每日、每旬、每月工作要求标准认真执行。

③每旬清点库存与经销商分析形势，落实逢二准确报站，逢五资金到位工作，并且在报站时要考虑发货方式追踪发货。

④搞好本区域的促销活动与客情关系

⑤准确了解市场动态，及时反馈汇报与采取对策。

以上要求亦必须在4月30日前完成上报销售公司确认后执行。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇二十四**

今年二季度在全体销售人员与经销商的努力下，实现了开门红，产销量比去年同期增长16.77%，其中瓶装水增长26.4%，配制奶增长8.52%，发酵奶增长15.66%，碳酸饮料负增长28.97%，果汁饮料增长62.36%，茶饮料增长45.09%，八宝粥增长32.58%，纯牛奶、花式奶负增长49.33%;但与整个饮料行业的增幅相比，我们明显落后于整个行业，整体饮料要比全国增幅少5.21个百分点，其中瓶装水少2.76个百分点，碳酸饮料多负27.11个百分点，八宝粥多增26.13个百分点，纯牛奶、花式奶全国增长49.33%而我公司负增长34.99%，反差极大，果汁饮料落后11.82个百分点，而且从1月份开始增幅逐月走低，到4月份很有可能负增长。因此形势不容乐观，而且问题也确实不少，必须进行认真分析，加以改进，否则今年的计划任务无法完成，而且会影响到公司的可持续发展。

1、经销商数量与经营能力不足以支撑我司销售业务的需要

全国中小客户的比例占客户总数的67.24%，销售额仅占27%，这些客户一是明显感到资金实力、运营能力不足以帮助我公司控制市场，同时亦有可能不是主销我司产品，亦不是以我司产品为主要盈利来源，经销我司产品的盈利亦不能满足其生存发展的需要。同时32.76%的中大客户亦有相当部分并非销我司产品为主，这样就会造成整体客户的忠诚度不高，网络抗风险能力不强，驾驭市场的能力不足，因此给市场的销售带来极大的隐患。

2、经销商、业务员无法进行全品项销售

公司认为每个产品都有其生命周期与一定的市场容量，走到最高峰时肯定价格低了，厂商盈利水来亦都低了，而且要开始逐步走下坡路，因此要不断有产品更新，推出新产品来弥补。同时随着公司规模不断发展增长，竞争的要求也高了，每年增加10%—20%，就要增加10—20个亿的销售，而且不增加这点销售还不足以与世界级大品牌进行竞争，因此公司近几年的品种发展很快亦很多，本来应该是增加我们销售的回旋余地，而实际上由于我们的业务员、经销商尚没有习惯与有能力来弹好这个钢琴，不能平衡各个品种的发展，亦没有能力去开拓市场，而公司也无法在全国同时开发众多产品的市场，因此造成目前新产品开了进展不快甚至夭折的局面，影响军心与信心，甚至带来后遗症。

3、经销商为盈利影响我司销售

最近发现不少经销商为了赢取高额利润而截留政策，有的放弃二批直做终端，而自己又没有能力全面铺货到终端，结果经销商是轻松了，做得少反而赚得多了，但我们的市场都丢失了，最近山东烟台、贵州泸州就是一个明显的例子，而且公司认为这种情况还不是少数。这也是目前二批空仓而不愿接货的重要原因，若不加以纠正，我司的市场占有率将会急剧下降，影响我们的竞争优势，因些各省必须认真调查，立即采取措施、重新建设二批网络将货卸下去。若经销商不愿执行可明确告诉他，我们自己直做二批，对其库存一概不负责任，既然其损害了我们的利益，我们当然亦不会考虑照顾其利益。

4、厂商之间关系不正常

目前有相当经销商、业务员之间的关系不正常，主要表现在三个方面：一是我们业务员受经销商的制约并未按公司要求去运作;二是经销商受我们业务员的欺负，亦不按公司的要求去运作，有时不会给经销商带来损失;三是经销商与业务员关系太密切，甚至成为利益共同体，骗取公司的政策，牟取私利。这些现象都有不正常，必须坚决取缔!最近已连续发生几起区域经理联名经销商与销售人员上告现象，公司认为这种状况是绝不正常的，与公司行事的风格格格不入，一旦查明真相，坚决查处，公司认为有什么问题可以直接向上级反映，但决不允许帮结派;公司相信的是事实下成效，而不是相信人多与口头表面现象，各省要端正风气，我们厂商之间的关系应该是坦诚的、平等的、精诚合作关系，而不应该有其它的关系形式的存在。

5、广告宣传不到位，促销活动无力的状况亦没有得到改变

当前销售产品没有规划，没有整套的促销推广方案，广告策划卖点不突出，投放不合理的现象几乎没有改变，不痛不痒的宣传既未达到效果，又浪费钱财，投了广告也没有人管，到底做了多少，起了多大效果也无人知晓，甚至各省放弃了广告宣传，而将费用转移到价格促销上去，造成品牌基础下降，新品拓展不开，老品销售下降的局面，老本吃光，今后就更难办了。

6、业务员素质水平尚不适应当前市场竞争的需要

近期走访市场召开了几个省的区域经理会议，发现我们的区域经理以上销售人员对公司的通报精神政策理解未到位，而且营销策略方式几乎没有，唯一的法宝就是一味低价倾销，生意越做越死，而且缺乏信心与激情。想当年我们的销售队伍确实是一支拉得出、打得响、过得硬的队伍，是一支让竞争对手闻风丧胆的销售队伍，是出一个新产品打响一个新产品的队伍，当年旭日升老总听说我们要做茶饮料立即传真到公司，希望宁可贴我们费用，让我们不涉及茶饮料，而如今我们是出一个新品败一个新品，搞得经销商都胆战心惊。而且当初人没有现在多，销售人员的收入出没有现在多(按人事部汇总统计xx年省能经理人均收入22.46万元，区域经理人均收入为9.14万元、客户经理人均收入为4.78万元)但效率与业绩都比现在高得多，而且据查止前通报亦未传达到各级业务员与经销商处，当然也更难说如何执行公司的指令与政策了，公司自去年以来规定了许多规章制度与工作程序亦未认真执行，因此公司认为迅速整顿队伍，激发销售员激情与斗志是当务之急，否则是打不好仗的。

7、内外勤配合不好，影响销售的局面亦没有得到改善

报站、调度不合理，发货不及时延误销售机会，二季度有的省一个多月未到货，这些地方的销售如何搞得上去，报站发货的节奏也把握不好，到的时候集中到、不到的时候一车都不到，要么造成积压、要么造成断货，销售员抢政策单品种过度压库，资金积压，影响其它品种销售，经销商代垫费用、政策兑现不及时，销售人员差旅费报销、工资奖金发放不及时，这些影响销售的因素非但没有改善，反而越来越严重，影响经销商与销售队伍的情绪。

1、清理整顿销售网络

要求各省对现有经销商、二批商的资金实力、营运能力、对公司的忠诚度及销售我司产品的积极性进行分析后，按以下要求重新整理、完善网络。

①评定固定工资级别与计算出固定工资总额

②评定奖金系数

③制定评分标准

④工资奖金总额减去固定工资总额=奖金总额

⑤奖金总额除以全省奖金总分=分值

⑥得分×分值=每个人奖金

2、必须落实的几项管理制度

①每月三次组织客户经理会议，传达学习公司指示，总结上一旬工作经验教训，落实下一旬的工作目标任务。

②按每日、每旬、每月工作要求标准认真执行。

③每旬清点库存与经销商分析形势，落实逢二准确报站，逢五资金到位工作，并且在报站时要考虑发货方式追踪发货。

④搞好本区域的促销活动与客情关系

⑤准确了解市场动态，及时反馈汇报与采取对策。

以上要求亦必须在4月30日前完成上报销售公司确认后执行。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇二十五**

转眼之间，20xx年的工作已经结束了一半了，在这半年之中，我们信用联社的工作进行的十分顺利，在前两个季度中，我们的工作都在不断的进步，第二季度的工作较第一季度是稳中有升，显示了我县经济的良好增长态势。

20xx年第二季度，我县联社以省、市联社20xx年工作要点为指导，结合我县信用社实际，在认真分析上年度工作成绩与不足的基础上，围绕央行专项票据兑付和支持地方经济发展开展工作，各项工作取得阶段性成果。现将第二季度工作总结如下：

1、业务指标完成情况

截至20xx年xx月xx日，我县信用社各项存款余额xx万元，较第一季度增加xx万元，完成季度任务的xx%，完成全年任务的xx%;各项贷款余额为xx万元，较第一季度增加万元;不良贷款按四级分类余额为万元，较第一季度净压万元，占比为%，完成全年任务的%，按五级分类较第一季度净压万元，占比为xx%，完成全年任务的xx%;实现各项收入xx万元，其中利息收入万元，完成全年任务的%;股金余额为2406万元，较第一季度增加万元，资本充足率为%。

2、管理指标完成情况

20xx年，我社严格按照上级联社和我社制定的全年工作要点展开工作，确保了各项业务稳健运行，积极推行省联社开展的“五讲五树五跨越”学习教育活动，员工素质进一步提高，深入贯彻省联社信贷管理专业会议提出的“三千三百惠农工程”精神，认真组织辖内信用村镇及信用市场的摸底评定工作，营造了良好的内外部环境，为各项目标的顺利实现奠定了良好的基础。

1、集中储蓄移植，规范存款管理。为提高效率，降低成本，规范管理，我们对各信用代办站撤销后移交回的手工储蓄存款进行了移植，从xx日xx日至xx月xx日，历时两个月将全县约16万余笔，xx亿元手工存款全部移植入微机管理，实现了全县无一手工存单，并将约28万张手工存单全部登记收回，计划在核实后于近期集中销毁。

2、认真总结经验，及早安排工作。为使我社20xx年各项工作目标顺利实现，确保央行专项票据如期兑付，我们于xx月xx日便安排部署了二季度的工作任务，并于xx月xx日召开了全县信用社20xx年工作会议，对20xx年工作情况进行了总结兑现，对先进集体及个人进行了表彰奖励，并重点安排了20xx年各项工作任务。会上，联社领导与各信用社负责人签订了“20xx年工作目标责任书”和“案件防范及三防一保责任书”，将各项指标落实到社，要求各社围绕票据兑付安排今年的工作，确保今年9月份如期兑付。

3、严格绩效兑现，落实奖惩措施。20xx年初，我们通过稽核审查，依据20xx年旺季工作会议签订的“不良贷款清收责任书”，对原xx信用社主任进行了末位淘汰，对全辖员工特别是信用社高管人员起到了一定的震慑作用，将“能者上、庸者下”的用人制度落到实处，打破了干部能上不能下的陋习。

4、公开岗位竞聘，规范用人制度。为了更好的服务辖内企业客户，我县联社组建了客户部，主要负责全县企业客户的信贷服务工作。在客户部主任人选的确定上，我们采取了公开兑聘，择优录用的方法，于2月18日召开竞聘大会，采取现场演讲，民主投票，公开计票的方法，选举产生了客户部主任一名，副主任二名，同时产生了因人员调整和末位淘汰空缺的季庄、南庄信用社主任和联社业务科科长。

5、实行双重考核，按季分解任务。20xx年，我们采取了按年度和季度双百分考核的办法，将各项任务指标按季下发到各社，并每月从每位员工档案工资中提取300元，从全年效益工资中预支300元，共600元作为工效挂钩考核基金。根据各社季度业务经营指标完成情况进行百分考核，其余效益工资参加年度百分考核。通过实施双百分考核的办法，将全年任务按季分解，逐步改变我县“淡季无事干，旺季连夜干”的局面，既可减轻贷户的还款压力，又可降低年终时的工作强度，还可加快资金周转，增加效益，一举三得。

6、实施惠农政策，创建信用工程。对省联社提出的“三千三百惠农工程”，我县联社高度重视，精心组织，稳步实施，在深入调查研究的基础上，计划创建5个省级标准信用村，支持13个县域经济企业，其中，营销2个高端客户，培育3个核心客户，带动农民增收，给农民提供更多的就业岗位。创建1个信用市场，扶持3个农民专业合作社，为50934户农民、5个新农村建设试点村提供信贷支持，努力创建2个信用乡镇，为全县农村经济更好更快的发展做出新贡献。

7、加大资金投放，支持地方经济。为有效支持地方经济的发展，我社出台了《xx县农村信用社支持中小企业及地方经济发展方案》，对辖内优质客户进行大力扶持，并专设了客户部服务企业客户。截至目前，共发放企业贷款万元，有力地支持了中小企业和地方经济的发展，为我县社会主义新农村建设做出了应有的贡献。

8、强化学习教育，提高人员素质。为了全面提升员工素质，我们根据省联社下发的“‘五讲五树五跨越’学习教育活动实施方案”，在全县信用社系统展开轰轰烈烈的学习活动，并根据我社实际，制定了下半年进行“五讲五树五跨越”的后续活动，即，以“学习法律法规，规范经营行为;学习内控制度，规范操作行为;学习职业道德，规范服务行为”为主要内容的“三学三规范”活动，制定严格的考核措施，并计划于20xx年xx月进行考试，将考试成绩与效益工资和职务挂钩，确保学教活动取得实效。

9、加强技能培训，构筑防范屏障。为确保年初制定的安全保卫“八无”目标的实现，我县联社在年初层层签订年度“三防一保”目标责任书和联防协议书的基础上，狠抓要害岗位人员资格审查，与县公安部门联合对全县要害人员进行审查，并认真落实省联社3月6日召开的案件专项治理工作会议精神，于3月21日组织联社职工及信用社监事长、主管会计等共计70余人观看学习了案件专项治理会议录像，增强了员工的安全防范意识。同时，为切实提高全县信用社员工消防技能，确保信用社员工人身、财产安全，减少火灾造成的财产损失，我县联社于20xx年xx月13日组织召开了“消防安全知识培训会”，聘请县消防支队大队长为主讲，为各社消防负责人讲解了消防知识，并进行了现场演示，增强了操作性。

20xx年第一第二季度的工作都已经结束了，在之前两个季度的工作中，我们信用联社的工作稳中有升，这是一个非常好的信号，说明我们县的经济在金融危机的打击下，开始慢慢的恢复了之前的发展态势。在接下来的工作中，我们信用联社的工作还要继续努力，帮助我们县的经济快速有效的发展，相信我们县的经济发展会在一段时间内恢复到历史最高水平!

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇二十六**

不知不觉地又是一个季度快结束了，这也就意味着这一年又过去一半了，想起来的时候不由得让人感叹时间真的是过得快啊，明明过年前的画面仿佛就在昨天，这一眨眼的时间新的一年就过了一半了。在这第二季度里面，虽然自己在工作上面没有为公司做出特别大的成绩，但是相较于第一季度自己还是进步了不少的，上一季度做的这一季度计划自己的完成度也非常的不错，现在我就总结以下自己第二季度的收获和不足，以及做一下第三季度的计划，让自己在新的季度里面进展的更快。

我的工作是在客服部，主要工作就是接听 客户的售后服务电话，客户在使用我们产品遇到问题或者出现故障的气候就会打我们售后客服的电话，我们就要接听他们的电话为他们解答好各种问题，如果是遇到需要维修的故障的时候，我们也要让他们将产品寄到公司，我们也要将客户的信息和产品的具体情况做好登记，方便维修部更好地开展维修。我在工作当中做到了有服务态度，维护好了公司的员工素质和影响，并且耐心地做好所有的服务工作，认真做好工作的记录，保证在自己这一个环节少出错误甚至是不出错误。

这一个季度里面自己总结了上一季度出现的工作失误和失误的原因，所以在这一季度当中针对之前的缺点做出了改善，在这一季度里面做事情更加的认真负责，立足于本岗位工作的同时还积极帮助其他同事，并且从他们身上学习好的工作方法和工作品质，所以在这几个月里面我裂开了的综合素质得到了进一步的提高。

1、因为自己进入客服的工作时间还不算特比长，跟公司的老员工比起来还有许多的不足，特别的对公司产品的了解程度上差距就更加大了，所以我的专业技能还有很大的进步空间，仍需要加强学习。

2、工作态度还有许多不足：在工作上面还想存在着工作量过多就埋怨甚至是消极怠工的思想，所以表现出我的工作态度还需要进一步加强，我要在工作中进一步跟部门先进的员工学习才行。

1、在工作之余，自己还需要加强学习，加强对公司产品信息的了解，以及更多产品故障现象和处理措施的学习，这样才更能够为公司服务，做好自己的工作

2、在工作中指定一个进步的发展计划，这样可以促进自己的思想建设性，加强对自己的约束，促进自己思想进步。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇二十七**

20xx年第xx季度即将告一段落，第xx季度即将来临，现将第xx季度的安全生产工作做如下总结：

1、第xx季度接到管理中心《关于加强电视卫生安全的紧急通知》后，我嘉诚公司首先成立了电视卫生安全检查小组，明确了任务，并对工作区和设备、库房进行了责任区、责任人的划分，使安全责任和卫生区的责任落实到位到人，强化了员工的安全意识和责任意识。

2、健全、完善有关电视卫生安全工作制度，在基础上制定了《食品卫生安全预防措施》，《食品卫生中毒预案》，建立了食品卫生安全检查制度，完善了食品采购，入库检查制度，做到层层把关，责任到人。

3、为使食品卫生工作能够更加明晰，明确，保证各项岗位职责与操作规程更加规范，因而制作了各类制度牌15块并张贴上墙;改造，新增食品存放加工等部位的设备设施，把陈旧的洗碗池更换上了不锈钢池，还增加了两个凉菜间，还安装上了电视和紫外线消毒灯，还把后厨不规范的线路和开关重新进行了改造。

4、各公寓、平房、办公楼除了每周两次的。班组安全学习外，这个季度，各部门每周又增加了关于“服务礼仪，职业道德”的电教课，并制作了300张温馨提示“节约用电，小心地滑”;对新来的员工进行了安全知识培训，除每周日检查外我公司针对各部门进行了一次安全卫生大检查，每月一次针对员工进行安全常识和如何正确使用消防器材进行抽考。

5、锅炉班、维修班、综合班，第xx季度除了每周二次的班组安全学习以外，我们特意在八月份组织每周一次的电视电教课，内容包括“礼貌礼节”“职业道德”;锅炉班八月份对东院锅炉房陈旧的管道和设施进行了除锈补漆工作;维修班每周二次对箱变和配电室进行安全检查和打扫卫生，发现隐患及时处理，并制作了“安全管理流程图”1块，“燃气泄漏应急处理流程图”2块，“火警应急处理流程图”2块，“消防应急处理流程图”1块。

6、我公司每月1号对整个联合基地274个灭火器，76个消防栓进行检查，并填写卡片。8月份我公司进行一次消防疏散演练和“安康杯”消防疏散演练签名活动，参加人数：117人次;还对全体员工进行了一次关于“安全知识”，“服务礼仪、职业道德、职业技能”的考试，参加人数103人，还进行一次“安全知识”的电教课，参加人数：118人次。

小结：从第xx季度的“安全生产”工作来看，我公司在今后的工作中仍然把“安全生产”做为主题，逐步推行“以人为本，预防为主”“预防为主，防消结合”的安全管理模式，安全管理从事后被动变为事前主动，从专人管理转变为全员管理，今后除了继续开展消防演练和疏散演练、设备安全大检查、现场隐患大排查等系列活动外，重点推行，安全知识竞赛和演讲，安全座谈会等安全文化建设活动，从而营造人人重视安全，人人维护安全，时时处处安全的和谐氛围。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇二十八**

20xx年第xx季度即将告一段落，第xx季度即将来临，现将第xx季度的安全生产工作做如下总结：

1、第xx季度接到管理中心《关于加强电视卫生安全的紧急通知》后，我嘉诚公司首先成立了电视卫生安全检查小组，明确了任务，并对工作区和设备、库房进行了责任区、责任人的划分，使安全责任和卫生区的责任落实到位到人，强化了员工的安全意识和责任意识。

2、健全、完善有关电视卫生安全工作制度，在基础上制定了《食品卫生安全预防措施》，《食品卫生中毒预案》，建立了食品卫生安全检查制度，完善了食品采购，入库检查制度，做到层层把关，责任到人。

3、为使食品卫生工作能够更加明晰，明确，保证各项岗位职责与操作规程更加规范，因而制作了各类制度牌15块并张贴上墙;改造，新增食品存放加工等部位的设备设施，把陈旧的洗碗池更换上了不锈钢池，还增加了两个凉菜间，还安装上了电视和紫外线消毒灯，还把后厨不规范的线路和开关重新进行了改造。

4、各公寓、平房、办公楼除了每周两次的。班组安全学习外，这个季度，各部门每周又增加了关于“服务礼仪，职业道德”的电教课，并制作了300张温馨提示“节约用电，小心地滑”;对新来的员工进行了安全知识培训，除每周日检查外我公司针对各部门进行了一次安全卫生大检查，每月一次针对员工进行安全常识和如何正确使用消防器材进行抽考。

5、锅炉班、维修班、综合班，第xx季度除了每周二次的班组安全学习以外，我们特意在八月份组织每周一次的电视电教课，内容包括“礼貌礼节”“职业道德”;锅炉班八月份对东院锅炉房陈旧的管道和设施进行了除锈补漆工作;维修班每周二次对箱变和配电室进行安全检查和打扫卫生，发现隐患及时处理，并制作了“安全管理流程图”1块，“燃气泄漏应急处理流程图”2块，“火警应急处理流程图”2块，“消防应急处理流程图”1块。

6、我公司每月1号对整个联合基地274个灭火器，76个消防栓进行检查，并填写卡片。8月份我公司进行一次消防疏散演练和“安康杯”消防疏散演练签名活动，参加人数：117人次;还对全体员工进行了一次关于“安全知识”，“服务礼仪、职业道德、职业技能”的考试，参加人数103人，还进行一次“安全知识”的电教课，参加人数：118人次。

小结：从第xx季度的“安全生产”工作来看，我公司在今后的工作中仍然把“安全生产”做为主题，逐步推行“以人为本，预防为主”“预防为主，防消结合”的安全管理模式，安全管理从事后被动变为事前主动，从专人管理转变为全员管理，今后除了继续开展消防演练和疏散演练、设备安全大检查、现场隐患大排查等系列活动外，重点推行，安全知识竞赛和演讲，安全座谈会等安全文化建设活动，从而营造人人重视安全，人人维护安全，时时处处安全的和谐氛围。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇二十九**

不知不觉地又是一个季度快结束了，这也就意味着这一年又过去一半了，想起来的时候不由得让人感叹时间真的是过得快啊，明明过年前的画面仿佛就在昨天，这一眨眼的时间新的一年就过了一半了。在这第二季度里面，虽然自己在工作上面没有为公司做出特别大的成绩，但是相较于第一季度自己还是进步了不少的，上一季度做的这一季度计划自己的完成度也非常的不错，现在我就总结以下自己第二季度的收获和不足，以及做一下第三季度的计划，让自己在新的季度里面进展的更快。

我的工作是在客服部，主要工作就是接听 客户的售后服务电话，客户在使用我们产品遇到问题或者出现故障的气候就会打我们售后客服的电话，我们就要接听他们的电话为他们解答好各种问题，如果是遇到需要维修的故障的时候，我们也要让他们将产品寄到公司，我们也要将客户的信息和产品的具体情况做好登记，方便维修部更好地开展维修。我在工作当中做到了有服务态度，维护好了公司的员工素质和影响，并且耐心地做好所有的服务工作，认真做好工作的记录，保证在自己这一个环节少出错误甚至是不出错误。

这一个季度里面自己总结了上一季度出现的工作失误和失误的原因，所以在这一季度当中针对之前的缺点做出了改善，在这一季度里面做事情更加的认真负责，立足于本岗位工作的同时还积极帮助其他同事，并且从他们身上学习好的工作方法和工作品质，所以在这几个月里面我裂开了的综合素质得到了进一步的提高。

1、因为自己进入客服的工作时间还不算特比长，跟公司的老员工比起来还有许多的不足，特别的对公司产品的了解程度上差距就更加大了，所以我的专业技能还有很大的进步空间，仍需要加强学习。

2、工作态度还有许多不足：在工作上面还想存在着工作量过多就埋怨甚至是消极怠工的思想，所以表现出我的工作态度还需要进一步加强，我要在工作中进一步跟部门先进的员工学习才行。

1、在工作之余，自己还需要加强学习，加强对公司产品信息的了解，以及更多产品故障现象和处理措施的学习，这样才更能够为公司服务，做好自己的工作

2、在工作中指定一个进步的发展计划，这样可以促进自己的思想建设性，加强对自己的约束，促进自己思想进步。

**公司第二季度工作总结 公司第二季度工作总结会议召开篇三十**

转眼之间，20xx年的工作已经结束了一半了，在这半年之中，我们信用联社的工作进行的十分顺利，在前两个季度中，我们的工作都在不断的进步，第二季度的工作较第一季度是稳中有升，显示了我县经济的良好增长态势。

20xx年第二季度，我县联社以省、市联社20xx年工作要点为指导，结合我县信用社实际，在认真分析上年度工作成绩与不足的基础上，围绕央行专项票据兑付和支持地方经济发展开展工作，各项工作取得阶段性成果。现将第二季度工作总结如下：

1、业务指标完成情况

截至20xx年xx月xx日，我县信用社各项存款余额xx万元，较第一季度增加xx万元，完成季度任务的xx%，完成全年任务的xx%;各项贷款余额为xx万元，较第一季度增加万元;不良贷款按四级分类余额为万元，较第一季度净压万元，占比为%，完成全年任务的%，按五级分类较第一季度净压万元，占比为xx%，完成全年任务的xx%;实现各项收入xx万元，其中利息收入万元，完成全年任务的%;股金余额为2406万元，较第一季度增加万元，资本充足率为%。

2、管理指标完成情况

20xx年，我社严格按照上级联社和我社制定的全年工作要点展开工作，确保了各项业务稳健运行，积极推行省联社开展的“五讲五树五跨越”学习教育活动，员工素质进一步提高，深入贯彻省联社信贷管理专业会议提出的“三千三百惠农工程”精神，认真组织辖内信用村镇及信用市场的摸底评定工作，营造了良好的内外部环境，为各项目标的顺利实现奠定了良好的基础。

1、集中储蓄移植，规范存款管理。为提高效率，降低成本，规范管理，我们对各信用代办站撤销后移交回的手工储蓄存款进行了移植，从xx日xx日至xx月xx日，历时两个月将全县约16万余笔，xx亿元手工存款全部移植入微机管理，实现了全县无一手工存单，并将约28万张手工存单全部登记收回，计划在核实后于近期集中销毁。

2、认真总结经验，及早安排工作。为使我社20xx年各项工作目标顺利实现，确保央行专项票据如期兑付，我们于xx月xx日便安排部署了二季度的工作任务，并于xx月xx日召开了全县信用社20xx年工作会议，对20xx年工作情况进行了总结兑现，对先进集体及个人进行了表彰奖励，并重点安排了20xx年各项工作任务。会上，联社领导与各信用社负责人签订了“20xx年工作目标责任书”和“案件防范及三防一保责任书”，将各项指标落实到社，要求各社围绕票据兑付安排今年的工作，确保今年9月份如期兑付。

3、严格绩效兑现，落实奖惩措施。20xx年初，我们通过稽核审查，依据20xx年旺季工作会议签订的“不良贷款清收责任书”，对原xx信用社主任进行了末位淘汰，对全辖员工特别是信用社高管人员起到了一定的震慑作用，将“能者上、庸者下”的用人制度落到实处，打破了干部能上不能下的陋习。

4、公开岗位竞聘，规范用人制度。为了更好的服务辖内企业客户，我县联社组建了客户部，主要负责全县企业客户的信贷服务工作。在客户部主任人选的确定上，我们采取了公开兑聘，择优录用的方法，于2月18日召开竞聘大会，采取现场演讲，民主投票，公开计票的方法，选举产生了客户部主任一名，副主任二名，同时产生了因人员调整和末位淘汰空缺的季庄、南庄信用社主任和联社业务科科长。

5、实行双重考核，按季分解任务。20xx年，我们采取了按年度和季度双百分考核的办法，将各项任务指标按季下发到各社，并每月从每位员工档案工资中提取300元，从全年效益工资中预支300元，共600元作为工效挂钩考核基金。根据各社季度业务经营指标完成情况进行百分考核，其余效益工资参加年度百分考核。通过实施双百分考核的办法，将全年任务按季分解，逐步改变我县“淡季无事干，旺季连夜干”的局面，既可减轻贷户的还款压力，又可降低年终时的工作强度，还可加快资金周转，增加效益，一举三得。

6、实施惠农政策，创建信用工程。对省联社提出的“三千三百惠农工程”，我县联社高度重视，精心组织，稳步实施，在深入调查研究的基础上，计划创建5个省级标准信用村，支持13个县域经济企业，其中，营销2个高端客户，培育3个核心客户，带动农民增收，给农民提供更多的就业岗位。创建1个信用市场，扶持3个农民专业合作社，为50934户农民、5个新农村建设试点村提供信贷支持，努力创建2个信用乡镇，为全县农村经济更好更快的发展做出新贡献。

7、加大资金投放，支持地方经济。为有效支持地方经济的发展，我社出台了《xx县农村信用社支持中小企业及地方经济发展方案》，对辖内优质客户进行大力扶持，并专设了客户部服务企业客户。截至目前，共发放企业贷款万元，有力地支持了中小企业和地方经济的发展，为我县社会主义新农村建设做出了应有的贡献。

8、强化学习教育，提高人员素质。为了全面提升员工素质，我们根据省联社下发的“‘五讲五树五跨越’学习教育活动实施方案”，在全县信用社系统展开轰轰烈烈的学习活动，并根据我社实际，制定了下半年进行“五讲五树五跨越”的后续活动，即，以“学习法律法规，规范经营行为;学习内控制度，规范操作行为;学习职业道德，规范服务行为”为主要内容的“三学三规范”活动，制定严格的考核措施，并计划于20xx年xx月进行考试，将考试成绩与效益工资和职务挂钩，确保学教活动取得实效。

9、加强技能培训，构筑防范屏障。为确保年初制定的安全保卫“八无”目标的实现，我县联社在年初层层签订年度“三防一保”目标责任书和联防协议书的基础上，狠抓要害岗位人员资格审查，与县公安部门联合对全县要害人员进行审查，并认真落实省联社3月6日召开的案件专项治理工作会议精神，于3月21日组织联社职工及信用社监事长、主管会计等共计70余人观看学习了案件专项治理会议录像，增强了员工的安全防范意识。同时，为切实提高全县信用社员工消防技能，确保信用社员工人身、财产安全，减少火灾造成的财产损失，我县联社于20xx年xx月13日组织召开了“消防安全知识培训会”，聘请县消防支队大队长为主讲，为各社消防负责人讲解了消防知识，并进行了现场演示，增强了操作性。

20xx年第一第二季度的工作都已经结束了，在之前两个季度的工作中，我们信用联社的工作稳中有升，这是一个非常好的信号，说明我们县的经济在金融危机的打击下，开始慢慢的恢复了之前的发展态势。在接下来的工作中，我们信用联社的工作还要继续努力，帮助我们县的经济快速有效的发展，相信我们县的经济发展会在一段时间内恢复到历史最高水平!

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