# 2024年政府第三季度工作总结(十二篇)

来源：网络 作者：繁花落寂 更新时间：2024-08-22

*总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下我给大家整理了一些优质的...*

总结是对过去一定时期的工作、学习或思想情况进行回顾、分析，并做出客观评价的书面材料，它有助于我们寻找工作和事物发展的规律，从而掌握并运用这些规律，是时候写一份总结了。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？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。

**政府第三季度工作总结篇一**

1、业务收入第三季度78.6万元比去年同期43.8万元增长了79.4%，住院416人次比去年同期284人次增长了132人，门诊人次2971人次比去年同期2498人人次增长了473人次。住院病历与住院人数相符，住院卫生条件改善，无医疗纠纷和医疗事故发生。加强医疗质量管理，全面落实医护核心制度，及时准确上报医疗信息完善了规章制度，每月定期举行业务学习，进行医疗质量检查、处方评比、书写检查，康复科采用非药物疗法治疗常见病、疑难病症。开展中医中药在临床上应用，购置多普勒诊断仪一台，血流变一台，经颅磁治疗仪一台，已投入使用。

2、新农合工作全面履行病人身份制度，无冒名顶替现象，认真执行公示制度。3、公共卫生工作全面开展，65岁以上老人体检38村正在有序进行，，慢性病访视稳步进行，0—6岁儿童体检、孕产妇访视按照年度计划完成目标。

4、乡村医生一体化、卫生室建设，加强乡村医生管理，强化日常督导，医疗文书书写，传染病防控逐步正规化，全乡38所卫生室建设，全部竣工。

所有工作的开展与上级部门关怀和全院职工的共同努力分不开，还有许多需要改进和完善的地方，下一步工作计划：

1、完善制度建设，进一步加强医院管理，提升医疗服务质量。

2、公共卫生服务做实做强。

3、加大中医科建设和业务开展，推广非药物疗法在临床上的使用。

**政府第三季度工作总结篇二**

xx乡按照省、市、县相关文件要求开展“双代”工作，认真贯彻落实文件指示精神多次召开乡村干部大会，进行安排部署，制定“双代”工作方案，明确责任分工，高标准、严要求完成“双代”工作。现将第三季度工作情况汇报如下：

1、我乡20xx年气代煤新缴费户数382户。在“气代煤”改造施工前，我乡与华港燃气公司施工队召开碰头会，安排部署此项工作，要求确保施工质量安全。书记、乡长亲自调度“双代”工作，要求各村加强监管，明确专人负责施工期间的安全管理，督促施工队伍严格按照施工标准要求施工。

2、为确保“气代煤”运行安全，按照县双代办部署要求，组织开展了“气代煤”安全专项检查。完成18各村天然气安检工作。

3、落实运行补贴政策。及时组织各村对20xx年11月15日到20xx年3月31日期间各用气户用气量进行核查，燃气运行补贴款已经发放到到位。

xx乡20xx年电代煤改造任务涉及17个村808户，通过村民比选，农户自主选择设备厂家，设备厂家根据农户取暖面积的大小，配备各种功率型号的电采暖设备，目前电力部门已完成部分电代煤涉及村的电力线网改造，设备厂家已完成采暖设备的采购，每个村安排一名工作人员配合电力部门，抢工期按时按质完成改造任务。

认真学习文件指示精神，召开乡村干部到会安排部署，要求各村认真组织入户排查型煤燃烧情况，广泛宣传燃煤清零工作，村村通大喇叭定时播放散煤管控公告，加大宣传力度，实现我乡清洁取暖全覆盖。

“双代”时间紧任务重，xx乡工作人员加班加点完善台账信息，及时上报数据，力求数据精准。乡长、分管领导多次入村督导电代煤工作，要求村干部积极配合施工人员，主动靠前，迎难而上，按时按质量完成“双代”工作，入冬前全部改造完毕，保障老百姓温暖过冬。

**政府第三季度工作总结篇三**

老品系列犹如定海神针，市场销售稳步增长;

新品上市更比雨后春笋，芝麻开花节节攀升;

深度分销好似肥沃土壤，顺势调整锋芒毕露;

分销客情就是如来神掌，从天而降一招致敌。

尊敬的各位领导、各位同仁大家好：

非常荣幸借此机会向公司领导及在座的各位同仁做﹡﹡年第三季度工作汇报，同时将﹡﹡区域市场第四季度的工作计划向大家做简明阐述。

某某市场第三季度销售回款共计348万，比20xx年同期增长130万元，同比增长率为60%。 比﹡﹡年第二季度销售回款增长数字为36万元，环比增长率为11.5%。截止9月30日，共计完成全年必成销售指标84%。可以说完成﹡﹡市场全年必成销售指标指日可待，本人更是意气风 发、志在必得。那么从以下四个方面就第三季度工作内容作如下阐述：

一、老品系列

谈到我们的老品系列产品的市场操作不得不关注﹡﹡品牌、﹡﹡品牌、﹡﹡品牌等作为日化行业中这几个强势竞争品牌。在﹡﹡市场广告投放乃至全国的空中媒体的广告投放方面，我们品牌与上述几个产品结构同质化品牌相比，似乎没有优势可言。那么针对﹡﹡市场现状，更应该整合地面资源，促销致胜。

我们可以引导客户在出货价格上，在保证了客户经营我们品牌利润心理承受底线基础上，把自己的老品系列产品的出货价格以整箱促销方式变相调低价格，拉开了与竞争品牌的销售价格，进一步提高了下游客户的销售利润，激发了下游客户的销售热情，从而销量达到了稳步提升同时，由于销售的增加，虽然经销商让利销售，但结果利润却是高于去年同期水平,因此赢得了客户的信任，为后期更好的引导客户配合我们战略调整打下了坚实基础。

所以说，老品系列犹如定海神针市场销售稳步增长。

二、新品系列

﹡﹡市场新品系列产品是在八月中旬开始推广，在八月初刚刚了解到新品的上市信息后，考虑到切入市场的销售价格偏高，以及取消了常规的包装促销，所以对市场推广多多少少有一些信心不足。当时把这个顾虑在向上级领导汇报后，公司相关领导介绍了一些新品在试点市场上市的信息和成功经验，并指导了相关市场的具体上市方案、利润分配及市场推广策略，犹如灯塔指引了航向。在后期每一个新品推广订货会前，在利润分配方面经过与各客户沟通，均得到了客户的大力支持。

在新品推广会召开前期连续十余天，坚持每天拜访一至两个二级分销客户,重点介绍新品的样品及销售利润，同时与每一个二级分销客户签订销售任务。为了充分保障新品抓紧铺市，缓解经销商的资金压力还和每一个二级分销客户促膝长谈，反复沟通，终于约定在新品推广订货会现场交纳现金货款。就是这样通过前期的精心准备及不懈努力，3个地区市场的新品推广会相继圆满召开。尤其是﹡﹡市场在八月中旬召开的新品推广会现场就收入现金40余万元，在某某省南部地区日化类新品推广会上创造了业内奇迹，不但令参会现场的诸多业内同行瞠目结舌、不可思议，更加鼓舞了一级客户的销售信心和配合意识。

在后期的新品市场销售中，在一级客户控制好市场价格基础上，城市经理对各二级分销客户的跟进管理并肩作战，协同铺货，保证了新品在某省市场上的茁壮成长。

所以说，新品系列更比雨后春笋芝麻开花节节攀升。

三、深度分销

本人所负责的市场早在第二季度初期，经过审时度势、顺势调整，提出了坚定不移的以品牌深入扎根入县、乡、镇终极市场为中心，调控批市客户价格管理，工作重心下移至进一步开发及优化二级分销客户网络的战略目标。经过近一个月的不懈努力，终于在﹡﹡省成功开发县级市场有效二级分销客户34个。在开发县级市场二级分销客户过程中重视了对二级分销客户配合意识的培养及网络覆盖情况的深度了解，同时对一级客户施以正确引导，控制好对批市客户的价格管理基础上有效保障了各县级二级分销客户的销售利润，同时再加上地面人员的跟进管理及并肩作战共同铺货。至此真正意义上架构起来了以一级客户为物流、二级客户为中心的战略模式，确保了我们品牌根深蒂固地牢牢扎根于县、乡、镇终极市场，更为后期发展及新品推广打下了坚实的基础。

尤其是公司推出的区域政策型新品洗发露推广方面完全做到了水到渠成。迅速扎根于县级市场，有效巩固并扩张了市场份额。上述二级分销客户，经过与我们近半年时间的磨合,个别客户还是暴露出了一些自身网络延伸性不够，资金周转困难、跨区域销售及对我们品牌销售的配合意识不佳等问题。在了解到上述情况后，积极向上级领导汇报同时与一级客户沟通，相互交换意见，在城市经理的配合下，顺利的及时做出调整，重新开发替换了个别二级分销客户。

经过新品上市二级分销客户的全面推广，充分验证了调整后的二级分销客户资源更具配合意识及市场推广能力。

所以说，深度分销好似肥沃土壤，顺势调整锋芒毕露。

四、分销客情

世界500强企业海尔集团ceo张瑞敏说：“今天不做好物流，今后定会无物可流”，如此耸人听闻大胆精辟的断言无不苟同在今天的市场经济浪潮中，渠道建设的重要性。对我们的产品结构而言渠道建设的重要性无疑体现在了县乡镇级的终端市场，而这些宝贵的资源却尽数掌握在我们的二级分销客户手中。

可以说我们这些二级分销客户的热情及主动性决定着我们的区域市场铺货率及市场销量。那么除了在正常销售过程中产品增值所带来的利润可以激发分销客户的销售热情及主动性之外，我们可以做的还有永无止境的客情渗透。在工作中心下移至二级分销客户过程中，注重加强了对分销客户的销售促进，提供了例如宣传品、促销道具等更多的支持与服务。帮助其规划更有前景的生意，同时在日常协助铺货过程中，积极帮助拓展其分销网络，树立良好信誉口碑。再加上公司额定招待费的超支使用，让重点二级分销客户对我们逐渐生成了一颗感恩的心。

至此在二级分销客户所经营的诸多品牌之中，我们品牌不战而屈人之兵，同时我们也享受着人格魅力所带来的愉悦心情。

所以说，分销客情就是如来神掌，从天而降一招致敌。

在第四季度市场工作中，我们市场继续坚定不移的以品牌深入扎根入县、乡、镇终极市场和建设样板店为中心，在稳定老品系列销售基础上，重点进行新品的后继巩固性推广工作。工作中心下移至进一步多开发及优化二级分销客户网络。在集团公司支持下根据市场实际情况及竞品实际操作模式，借助差异化促销手段，顺势调整与竞品避其锋芒而厚积薄发，攻城掠地在巩固市场分额基础上有效完善流通网络，进一步增强终极市场铺货率和样板店的开疆拓土精耕细作，验证4p过渡4c，4c过渡4r的转型，一定实现我们市场全年销售指标，完成真正意义上的深度分销。

由于本人还很年轻，市场营销管理经验尚且不足，在工作中难免存在一些不足之处。在此真诚恳请公司领导及各位同仁在日后的工作过程中能够给予帮助指导、批评教诲。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海;实力创造价值，激情成就未来，在第四季度中，在集团公司领导英明决策下，我们团队必将迎难而上、披荆斩棘，为集团、为公司、为品牌、为荣誉、为命运、为发展、为市场、为客户，为体现自己的职业价值而乘风破浪、奋力拼搏!

**政府第三季度工作总结篇四**

第三季度的综治工作，在教育局和镇政府的领导下，我们坚持以安全第一、预防为主的原则，营造全园教职员工关心和支持幼儿园安全工作的局面，创建了安静、整洁、稳定的校园，维护了校园政治稳定和正常的教学秩序，现总结如下：

定期召开全园综治工作会议。及时的了解教职工的情绪和思想倾向。在每月召开的综治会议上，安全领导小组及时的了解各教学点的安全检查情况，并对下个月的工作重点进行安排和部署。例如在6月底和9月底召开的工作会议则针对假期安全工作进行了安排和部署，防止因人为原因造成的各项冲突。。

扎实进行安全排查整改。各班教师坚持每周对室内电器设施、消防设施、消防标识、室内通道、线路、插座等进行细致的自查，做好自查记录。安全领导小组成员每周五进行安全排查，严格安全台帐制度，并对发现的安全隐患及时进行有效整改。特别在暑假前、开学前、国庆前必查1次。每次检查组长牵头，各教学点负责人参加，每次检查都做好记录，对发现的问题及时解决。在今年暑假期间我园投入5万元左右，重新修整徐埭幼儿园室内外场地、墙壁等，使室外焕然一新。并对各教学点的桌椅进行了修理。防止幼儿意外跌倒造成损伤。

我们充分发挥墙报、网站等宣传阵地的作用，定时宣传安全常识和综治知识。张贴宣传图片，7月3日上午，为进一步提高教职工应对手足口病的意识和能力，我园保健员朱老师还组织了全体教师开展了一期关于手足口病传染防控的知识讲座。特别是针对如何做好手足口病的防控工作，做了细致认真的讲解。

7月6日组织全园师幼开展溺水演练活动。在8月30日下午家长会上进行综治宣传，让幼儿家长明确，家长对孩子的安全问题有不可推卸的责任，必须配合幼儿园来共同关爱孩子的健康成长。还在幼儿园家园互动网络平台进行了相关的宣传报道。在暑假班中开展以安全为主题的教育活动。各班教师结合幼儿年龄特点和生活实际，制定了教育活动方案，主要围绕一日生活中常见的和突发的各类安全事件，通过晨间谈话、集中教育、游戏、儿歌、故事、情景模拟等多种形式进行正确引导和教育。大班教师针对向幼儿开展消防安全方面的知识，如：《着火了怎么办》让幼儿懂得在发生火灾的情况下，如何进行逃生和自救；中班教师则针对食品安全进行教育，如：《食品袋上的秘密》让幼儿懂得识别物品的保质期来购买食品，并懂得相应的储藏方法；小班教师针对交通安全方面进行教育，如：《红灯停、绿灯行》进行一些简单的游戏，让小班的幼儿在游戏中建立初步的交通规则意识。

通过对幼儿进行严格的晨检、每周一幼儿入园用调配好的84消毒水浸泡手、班级的通风和卫生消毒、缺勤幼儿信息跟踪，为全体师生的健康与安全筑起了一道坚实的屏障。

我园各教学点都有门卫保安，并安装了报警器，防盗门，窗及各类锁具均能正常使用，物防设备到位。这些设施设备的开关均有专人负责，并做好运行记录。

幼儿园安全工作关系到许多幼小的生命，需要有高度的工作责任心和细致的观察能力，安全隐患往往存在于我们意想不到的地方，所以只有通过不断的自我检查，才能防微杜渐，真正做到安全在心中，安全有保障。

**政府第三季度工作总结篇五**

时间过得很快，在xx村工作的时间总是觉得很短暂，作为大学生村官进基层锻炼，立足本职工作，做好份内的事情，能在自己力所能及的范围内为政府分忧，是我们应尽的义务。

在过去的第三季度里，我在乡领导的关怀下，在村两委干部的帮助、支持下，顺利的完成了自己的本职工作，通过这三个月的工作，我的能力得到了很大的提高，对农村工作的认识也进一步加深，下面对第三季度的工作做如下总结：

俗话说“活到老，学到老”。作为刚进社会的我来说，自己的工作经验就是一张“白纸”，一切都是一片空白，一切都是新的，一切都从头开始。

因此，我始终严格要求、鞭策自己、主动学习，一是加强邓小平理论和科学发展观的学习，加强党的方针政策的学习，提高了自身的政治理论素质。二是加强业务学习，主动向老领导、老干部虚心请教，同时加强业务知识的学习，增强了我的业务技能。三是将学到的理论知识运用于工作实践，并不断探索和创新，提高了我的工作能力，为今后工作的顺利开展打下坚实的基础。

想要贴近村民，就必须情系于民，深入到村组体察民情。工作中，我坚持与村民同吃、同住、同干，把自己的心与村民紧贴在一起，真正体会到了村民的思想状况、生活情况，想方设法帮助他们克服困难和解决问题，赢得了群众的支持和信赖。

我到xx村任职这三个月，在村里所经历了很多难忘的有利于成长的事情，一连串基层一线的工作让我过得更加充实。

今年xx节，村民拜坟引起了火灾，村支两委成员接到电话后立即赶往火灾现场救火，在村干部与当地村民的共同努力下扑灭了大火，保障了村民的生命财产安全。

我深深地体会到：大学生到村里任职，哪里出现灾情，我就要出现在哪里！

作为一名大学生村官，首先要彰显先锋模范作用，身要扑下去、心要贴上去、脑要钻进去，摸实情、出实招、干实事，工作在群众中去，做群众的贴心人，这是党和人民赋予我的光荣职责，一定要做好，而且必须做好。

上任以来，我立足本职工作，脚踏实地，努力工作，尽职尽责，实干为民。协助村主任和村干部一起处理一些日常事务，努力当好村总支书记的参谋和助手，当好村干部的好帮手和群众的勤务员。在新农村建设中，我主动参与了新农村建设的规划、发展、建设、协调和管理工作。完成了新农村建设的前期准备工作。

虽然做了一定的工作，但是与县引导办和镇党委、政府的要求相比，与其他大学生村官的工作相比，还存在很大差距。

一是学习不够，今后要多加强政策理论和业务知识的学习，加强当代政治、经济、文化、科技及法律法规知识的学习，全面提高自身的综合素质和工作能力。

二是对所在村村情了解不够深入，不够透彻，未能更深入地了解群众。今后要不断深入群众，全面掌握村情村貌，为村领导决策提供科学依据。

三是解决村里复杂事情能力不足，在这三个月里发生过多起群众赌工，影响xx大道工程进程的事件，在与村总支书记一起处理这些事情时缺乏经验，今后要多深入实际，不断探索总结，提高自己处理复杂问题的能力。

**政府第三季度工作总结篇六**

时光如梭，转眼股份制运作已走过三个季度，回顾过去的一个季度，餐饮部在酒店及公司领导的正确指导下，在酒店兄弟部门的密切配合下，在部门全体干部员工的大力支持和努力下，大胆经营、勇于创新、锐意进取，超额完成了公司及酒店制定的各项经营任务指针，为实现公司及酒店领导“发展餐饮”这一战略目标打下了良好的基础……下面餐饮部就第三季度主要工作总结、报告如下：

三季度，，完成季度任务指针的122.51，，上升率为11，实现利润289960.1xxxx，完成季度利润指针的147.34，较去年同期263774.2xxxx(平均每月87924.7xxxx)相比，利润增长了26185.85，增长率为9.9。第三季度，部门共接待婚、寿喜宴103趟次1314桌，金额达45617xxxx，接待标准平均为34xxxx/桌，较去年同期30xxxx/桌增加了4xxxx/桌，散台接待了1625xxxx次，上座率为51.6，包房共接待1456xxxx次，包房出租136xxxx，出租率为57.1。

20xx年第三季度不仅是餐饮部在上半年良好经营局面中持续上升的一个季度，也是酒店以参加市旅游饭店服务技能比武为楔机，提升餐饮品牌与市场占有率的一个季度，更是餐饮部为实现公司及酒店“发展餐饮”这一战略目标奠定良好基础的一个季度，为此部门在总结上半年成绩的同时，找准了存在的问题与薄弱环节，并结合部门实际，着手开展了以下五个方面的工作:

一是创新经营，突出“创收、赢利”这一主题

创收、赢利是一个企业永不变的主题，为提高部门创收能力，部门根据年度总体工作安排，作了以下几方面的工作：

①为进一步提升部门人气及怀大餐饮知名度，部门以店庆活动为楔机，深入落实了店庆特价酬宾促销活动的相关工作，促销期间，部门共销售特价菜500xxxx份，金额达xxxx余元，得到的消费者的一致好评。

②为加强对外影响及大宴的宣传效果，部门综合历年冬季大宴菜单的编排成功做法，部门拟定并出台了冬季大宴菜单，三季度，部门共接待各类大小宴席103场次1314桌，金额达45617xxxx，平均34xxxx/桌。

③为增强酒店在vip客户中的知名度和品牌效应，抢占更大、更多的高档消费客源，充分展示和体现酒店大型宴会承办效果及组织能力，部门成功接待了由酒店主办的30xxxx人圣诞节自助餐及四季花城签约仪式自助餐，借助部门接待自助餐的成功经验，部门给四季花城的负责人提出了多条宝贵意见，得到了主办方的一至好评。

④为进一步宣传酒店品牌，挖掘全员促销意识与潜能，巩固与抢占更大的市场份额，餐饮部在经营情况较好、工作量大的情况下，克服重重困难，配合酒店做好了圣诞票的推销工作。期间，部门共销售圣诞票64张，金额为1907xxxx，同时在此次圣诞票销售中也涌现出如刘红梅、唐孜等一批促销能手。

⑤为强化厨部创新意识，确保餐饮产品在花色品种上做到常换常新，达到用新菜留住与稳住老顾客的目的，三个月来部门共推出新菜10xxxx道，并涌现出了一批如何兴志、杨平、范家杏、何发明、刘芳华等一批新菜开发能手；

二是转变观念，强化“质量建设”这一根本

质量就是根本，质量就是企业发展的生命线，质量是企业永恒的主题。三季度，为实现公司及酒店领导年初提出的“发展餐饮”这一战略目标，并持续保持上半年餐饮良好的发展局面，部门在“质量建设”上着手开展了以下六个方面的工作：

①为圆满的完成市旅游局组织的饭店服务技能大赛，部门根据总体工作安排，早于10月份就着手拟定并实施了《餐饮部参加市技能比武人员实施进度表》，在酒店领导及部门人员的的高度关注下，在参赛人员的共同努力下，餐饮部在此次技能比武大赛中，荣获中餐台面设计一等奖、中餐宴会摆台三等奖，为酒店、为部门争得了荣誉。

②部门根据上半年经营情况较好的实际，为保持这种良好的经营势头，并在菜肴制作的创新和优质原材料的引进上得到进一步的提升和信息的了解，在分管领导贾副总的带领下，组织后厨部分骨干赴长沙、株洲、吉首等地的原材料市场、社会餐馆进行了一次全面的考查，不仅开拓了厨师视野，同时也引进了巴西烤肉、怀大养生大宝、乡里腊肉等一批特色菜肴及优质原材料，受到了广大顾客的一致好评。

③为进一步提高后厨烹饪水平，加强厨部烹饪技艺的交流，逐步提高厨师队伍切、配、装的整体技术水平，并不断强化后厨质量意识，部门于12月29日在后厨举办了一次技能比武大赛，通过此次技能比武，共推出新菜3xxxx道，不仅激发了厨师的创新意识，同时也找准了厨部存在的薄弱环节，为第四季度后厨工作再上新台阶打下了良好的基础。

④为规范后厨物品摆放及量化管理，降低餐具破损率，提高工作效率，结合后厨日常工作的实际，部门于十二月份拟定并实施了《餐饮部后厨餐具、物品规范摆放及日常管理暂行办法》，同时为统一厨部装盘器皿，提升席面效果，提升酒店餐饮形象，根据经营需要，部门对厨部部分器皿进行了一次购置工作；

⑤为进一步提高大宴接待质量，了解怀化大宴市场的总体口味与发展趋势，建立一套完整的大宴接待客史档案，在分管领导贾副总的指导下，拟定并实施了《大宴菜肴质量跟踪表》，为逐步提高大宴接待水平和找准大宴服务中存在的问题提供了很好的依据；

⑥针对餐饮前台服务员基础工作欠扎实，厨部菜肴质量欠稳定的实际，结合餐饮包房和散台生意回升的现状，为了进一步提升“两个质量”，稳定消费客源，强化餐饮全员客人意识，改变服务观念，积极落实《怀化大酒店诚信经营管理条例》中的各项举措，为宾客提供高效、优质、快捷的服务，部门于每周三、周六召开前台、后厨协调会，理清了上菜慢等存在的部分投诉，同时拟定并实施了《餐饮冬季暖经营举措方案》。

三是积极沟通，把握了客源市场这一关键

为进一步稳定客源，增强顾客对酒店的忠诚度，保持并提升餐饮上半年良好的经营局面，部门积极发挥外联工作小组的作用并着手从以下几方面开展工作：

①定期对常客及消费大户进行电话联络，并对某段时间突然消费较少的客户进行了电话联络或实地拜访，了解其不来消费或消费较少的原因，并做好了记录及整改，第三季度，部门共电话联络及实地拜访常客达20xxxx次，通过部门的努力，天舟教育、客运段、三医院等消费单位较上半年明显增加；

②为进一步体现酒店人性化服务，部门对来店过生日的客人及时赠送了鲜花或蛋糕，如兴业公司的张总及其家人、部分市委领导等；

③为体现酒店对消费常客的重视，通过部门外联小组及时将新菜研制推出的信息及时的反馈给消费常客，并请客人前来消费品尝和提出宝贵意见；

通过以上举措的实施，不仅稳定了消费客源，而且拉近了与消费常客的距离，扩大了酒店餐饮对外知名度，树立了良好的社会口碑，同时也提升了包房出租率，三季度，部门包房出租率为57.1，百分点。

四是张驰有度，奠定了队伍稳定这一基础

第三季度是部门新老员工交替的一个季度，也是员工队伍容易出现波动的一个季度，为此部门为提高整体凝聚力，缓解员工工作压力，分批组织员工前往生意较好的社会餐馆(王朝食府、湘水人家等)聚餐，不仅加深了员工间的相互了解，而且吸取了社会餐馆的长处；

其次部门分楼层和分前后台定期召开楼面会，对每周工作进行讲评与总结，并根据个人在一周内的工作表现、推销能力及有无投诉等情况进行奖惩，并利用后厨每月推新菜之机，组织部分表现较好、推销能力较强的员工参加新菜的品尝和评议，此举不仅起到的现场培训的效果，而且增强了员工的自信心和荣誉感，总之通过以上举措的实施，较好的稳定了员工队伍，为部门经营创收打下了良好的基础。

五是狠抓班子建设，形成了争抓落实这一氛围

为强化部门骨干的责任意识，转变骨干的工作观念，形成争先恐后抓落实的工作氛围，部门成立由领班以上骨干担任组员的质检小组，每周轮流协同质检对部门各区域进行质量检查，并对每次检查最差或问题最多的区域责任人实施处罚或责令其限期整改，并在部门部委会上进行通报批评，同时对每次检查表现较好的区域责任人进行奖励；其次部门还每月对领班以上骨干进行工作讲评，实施奖优罚劣并对下一步工作提出要求，为提高骨干整体驾驭能力和管理水平，部门专门对领班层骨干实施了一次专业培训，不仅了解了骨干在实施管理中存在的问题及薄弱环节，同时也强化了骨干的学习意识和危机意识。

第三季度，餐饮部的工作虽然取得了较好的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距酒店与公司的要求及员工的期望值还有较大差距，其主要表现在：

1、部门安全防范意识较为淡薄，对员工的安全知识培训不够，从而导致10月9日晚餐10包5条软包芙蓉王烟被骗事件的发生；

2、对参加市技能比武重视程度不够，从而导致参加市技能比武部门中餐宴会摆台争一保二的任务没有完成；

3、后厨部岗的日常工作流程还有待于进一步规范，因上菜慢和菜肴制作标准不统一的投诉还时有发生；

4、在对前台员工实施针对性的培训方法和力度不够，被叫服务还时有发生；

5、部门对后台管理缺乏力度和有效的方法，从而导致员工日常违纪违规现象较其它部室较多；

四季度不仅是酒店深化利润目标股份制经营管理第二年的最后一个季度，更是餐饮为工作打好基础，再上台阶的一个季度。第四季度，部门将以前三季度大好经营形势为基础，以春节、元宵节、情人节“三节”促销活动及搞好大宴旺季的接待和服务为契机，以持续稳定、提高包房出租率和消费档次为重点，以狠抓“两个质量”(产品与服务质量)，强化两个意识(竞争意识与危机意识)为中心，以稳定员工队伍为前提，转变班子工作作风，齐心协力，努力拼博，力争在利润目标股份制经营管理的第四个季度实现餐饮创收18xxxx元，重点从以下几方面着手开展工作：

一是着力抓好冬季暖经营举措的落实与效果的督导，确保效益和口碑双丰收；

二是做好春节促销系列工作安排，确保春节创收较去年同期上升20，人员稳定，安全无事故；

三是以四季度各类婚、寿喜宴的接待和服务为楔机，着力抓好大宴的出品及服务质量，为抢占大宴市场份额打下坚实的基础；

四是在二楼大厅的经营思路上坚持低起点、多实惠的大众消费经营思路，狠抓出品及快捷服务的保障，力争散台上座率较前三季度有较大幅度的上升；

五是利用春节、元宵节、情人节促销活动结束后的经营淡季，对12月29日厨部技能比武中存在的问题进行认真梳理，并有针对性的实施培训和整改，确保后厨出品质量再上新台阶；

总之，我坚信，在公司及酒店领导的正确指导下，在兄弟部门的大力支持、协助下，在部门全体干部员工齐心协力，努力拼搏下，第四季度的工作任务一定能完成，公司及酒店领导提出的“发展餐饮”这一目标一定能够实现！

**政府第三季度工作总结篇七**

今年以来，xx治超检测站在xx路政执法支队的正确领导下，努力推进固定治超站的全面工作，以“工作程序化、执法规范化、管理科学化、分配合理化、行动军事化”的建设为工作中心，结合我站的实际情况开展治超管理的各项工作。现将20xx年第三季度各项治超管理工作汇报如下：

我站从20xx年1月起全面由xx路政执法支队直属大队直接管理。1月至今，站部管理人员共轮岗3批，稽查人员轮换岗18批，共154人次。我站注重从队伍建设方面入手来抓治超站的管理工作，对路政执法人员规范化管理，着手抓培训制度、人员着装规定的落实工作。根据“以制度来约束人、从思想上塑造人”的思路，定期开展执法人员的军训、业务培训和各项工作。

1、加强准军事化管理。定期对全体执法人员进行军训、队列训练，以军训队列训练来强化纪律，改进执法人员的精神面貌，培养执法人员服从指挥、令行禁止、雷厉风行的作风。

2、认真落实路政执法人员的管理制度。我站实行全天候24小时稽查制和准军事化管理模式：一是对稽查人员和内勤人员实行准军事化管理。我站执行24小时制轮换交接上下班，如实、完整地填写交接班记录；上下班列队交接，外出要实行请销假制度。二是执行人员轮换岗制度。站部人员每3个月轮岗一次，稽查人员每15天换岗一次，日常交接班程序严格按照规章制度执行。三是严格执行公务用车管理规定。执法车辆实行专人专管，执法车辆使用情况能够登记在册。

3、整合力量，明确职责，合理分工。我站全体人员分为外勤组和内业组，外勤组负责对超限车辆的稽查检测，内业组负责案件处理、文书归档、设备和后勤管理。从站长、副站长到执法人员职责划分责任，明确工作目标，责任落实到位，使站内工作、生活有条不紊地开展。

1、在治理超限运输执法中，执法人员能做到依法行政，秉公执法，规范执法，坚持公正、公平、公开的原则，严格遵守治超执法的“五不准”、“十条禁令”和路政执法人员管理办法的规定，按照“四公开一监督”机制（办事程序公开、法律政策公开、处罚标准公开、违章处理公开及监督电话）去开展治超执法行动。

2、公开处罚标准、依据、处罚程序、服务承诺、岗位监督、法律政策、办事程序图、站务公开等公示栏，实行政务公开，上墙公开各项规章，接受司机、群众和社会监督。

3、文明执法，优质服务，高效办事。根据“执法与教育相结合、执法与服务相结合”的要求，将“以人为本、以车为本”的理念贯穿于治超工作的始终。站内设置有服务窗、意见箱、监督投诉电话；设立了为司机和车主服务的饮水机、休息室、便民药箱、工具箱（简单的修理工具）、加水点等服务设施；同时，充分利用网络平台在线审批治超案件，简化审批手续。站内形成了乐于向群众和当事人提供帮助和服务的风气，好人好事不断涌现，获得了群众和司机的好评。

治超稽查工作具有高度的敏感性，要求执法人员具备充足的理论知识基础和实际操作能力，更要求对相关法律、法规有充分的理解认识。我站定期组织学习《中华人民共和国公路法》、《中华人民共和国行政处罚法》及《交通行政执法风纪》、《交通行政执法用语规范》等五个规范，通过设立备忘录、口头提问、卷面作答等方式，从站领导到执法人员，对治超执法工作的法理、依据、法定程序都有了深刻的理解。今年四月初，以迎国检为契机，在站内掀起了学习的热潮，执法人员有组织或自发地进行法律、法规的学习，并联系到日常稽查工作中，对一些不规范的行为和程序进行总结归纳，查缺补漏，对做得好的方面要求坚决贯彻、继续保持。通过开展这些学习、交流、实践活动，顺利通过了国检，也提高了路政执法人员工作理论基础和管理的`水平。

我站执法人员能够在严守法纪的同时，采取灵活的方式进行超限稽查。依照经验，超限车辆在巨大非法利益的驱动下，存在暴力抗法、绕道行驶、逃避检查、昼伏夜行现象。经我站执法人员总结归纳，国道324线隆安路段内的超限车辆一般以绕道行驶、驾驶人员逃逸、昼伏夜行的方式逃避检查，部分车辆有冲卡的行为。执法人员也采取多种稽查方法和手段，对超限车主为逃避检查而采取不同方式强行冲卡的行为进行打击。同时，我站重视预防，排除不利因素。隆安本地超限车辆多为短途运输，其中在平果县和隆安县之间运送化工原料的又占多数。我站派出执法人员到各厂矿、企业上门宣传，力争通过源头处治理减少超限运输现象。针对治超工作中可能出现“九八佬”干扰执法的问题，我站首先狠抓自身廉洁自律，确保超限车辆按法律法规和法定程序、标准处理，还建立了完善的监督机制，减免程序公开化、透明化、并及时逐级上报主管领导，使九八佬无缝可钻。尤其是在8月份桂西公路管理局开展的以源头治理超限运输为主题的专项治理行动中成绩突出。

1、根据《公路公安、路政业务档案立卷归档标准》建档立案规定，我们做到办案程序合法，材料齐全，适用法律法规条文正确，案件无差错，案件数据输入准确无误，法律文书写规范、装订统一、整齐美观；今年19月整理装订案件卷宗564份。同时，按时传达动态治超报表，及时将信息反馈至上级主管部门。

2、做好固定产资的登记造册管理和保管；经常性地对设备进检查保养维护，保证设备的正常使用。

3、做好治超宣传工作，制作了治超宣传版报报2块、宣传横幅6幅，向过往司机发放宣传资料350份，问卷调查50份。

4、做好后勤保障工作，饭堂环境保持卫生清洁，保证饭菜的质量与数量。今年根据职工的意见和要求对饭堂膳食管理进行了多次改善，通过改善工作提高了饭堂膳食的质量，确保职工吃得饱吃得好。

1、我站与xx县城毗邻，由于位置特殊，部分车辆通过隆安县城街道绕道行驶，给治超稽查工作带来了难度。

2、地方政府保护主义是比较普遍的现象，有阻碍治超工作的开展；尤其是xx县目前有正在建设的2个高铁项目，如何治理给这些工地运送碎石的超限车辆是比较棘手的问题。

1、加强治超力度，在确巩固前三季度工作成果的同时，争取获得更大的成果。

2、坚持不懈地抓好队伍建设，保证打造一支合格的执法队伍。

3、总结经验教训，以确保以后的治超工作能顺利开展。

4、做好宣传工作和部门之间的横向联系，为治超工作创造良好的环境。

xx治超检测站二0一一年九月三十日

**政府第三季度工作总结篇八**

全球基金疟疾项目在我市开展以来，领导重视，积极参与，注重协调，加强培训，着重宣传，在各项目单位的共同努力下，按省项目办的工作要求，圆满完成了前两季度的项目工作。为了使疟疾工作长期、规范、科学地在我市开展，达到消除疟疾目标，根据疟疾项目年计划，现对第三季度以工作计划如下：

为更好地贯彻实施行动计划中的各项指标，如期完成全市消除疟疾目标。同时提高我市工作人员疟疾防治知识和镜检员的疟原虫镜检技术水平，加强全市疟疾三级镜检网络建设，保证发热病人疟原虫镜检工作质量，按全球基金疟疾项目第三季度工作计划安排，济源市疟疾项目办决定，于20xx年3月21号20xx年3月27日在济源市世纪酒店召开全市疟原虫镜检技术培训会议。人员：各镇卫生院、市直医疗机构、各企事业医疗单位的镜检人员、临床医生、防保科长3人参加（其中市人民医院、中医院、天坛医院、二院、保健院每单位2名检验人员），共计71人，项目官员7人，共计：78人。此次培训预计花费11500.00元。

“三热”病人血检，是发现病例，诊断病例的有力手段，也是消除疟疾基本保障。我市根据各单位应按市项目办下发的任务数，和省项目办的工作计划，认真开展血检工作。第三季度按年初方案应完成血检数为680例，按省项目办工作计划应完成129例，预计花费：1360元。

为了提高我市镜检员的血片制作、染色质量、显微镜使用情况、血片结果的准确性。按省项目办年度工作计划，市项目办第三季度准备在20xx年3月10日～28日对项目对克井、五龙口、承留、邵原、梨林7个乡血检活动开展情况和血检工作质量进行督导检查。督导人员：董红伟杜小波王小伟陈晨王军鹏5人，每次抽检项目乡镇卫生院已检阴性血片20张和全部阳性血片，抽检血片由市项目办委托市中心镜检站工作人员负责复检。血片制作和染色质量按如下标准判定。预计花费：1380元。

为确保疟防工作顺利开展，保障广大人民群众身体健康，按全球基金疟疾项目第三季度工作计划安排，经济源市全球基金疟疾项目办研究决定于20xx年3月28日，在济源市疾控中心五楼会议召开全市各镇卫生院、市直医疗机构、各企事业医疗单位的临床医生、防保科长58人，项目官员，5人，共63人的疟防知识培训会议。预计花费1980元。

主动病例侦查是早期发现病例的有效手段，按照消除疟疾行动计划和全球基金要求，防止本地病例的发生或外出务工人员返乡的输入病例在我市的出现，达到20xx年我市无本地病例的要求。我疟防工作人员按第三季度计划要求，对本辖区进行主动病例侦查工作。第三季主动侦查的乡镇有济水、梨林、承留、大峪、坡头、轵城，预计花费：800.00元。

按照消除疟疾行动计划和全球基金要求，上级机构对下级督促、检查和指导是工作的重要环节，通过督导工作，来了解目标与上级的整体目标是否一致，部署的工作任务是否落实，工作质量是否达到要求，并指出工作缺点和解决工作中存在的问题，推动工作前向进展。我项目办20xx年3月20日---3月28日将组织相关人员对承留、玉泉、思礼、克井、五龙口、邵原6镇卫生院进行疟疾防工作督导。预计花费：1980.00元。

为了加大疟疾知识防治宣传力度，增强群众共同参与的防治意识。按照消除疟疾行动计划和全球基金要求，我市项目办要求各项目单位对村级开展第三季度疟防工作督导工作。督导是上级机构对下级督促、检查和指导是工作的重要环节，通过督导工作，来了解目标与上级的整体目标是否一致，部署的工作任务是否落实，工作质量是否达到要求，并指出工作缺点和解决工作中存在的问题，推动工作向前进展。

各相关项目卫生院20xx年1月-20xx年3月将组织相关人员按季度工作计划安排对辖区村卫生所疟防工作进行第三季度工作督导，计划督导28个村，计划工作经费3700元。

**政府第三季度工作总结篇九**

第三季度，我矿在公司的正确领导下，认真贯彻国家、自治区及集团公司关于安全生产工作的精神和要求，坚持“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针，全面落实安全生产责任制，坚持以人为本的安全理念，强化安全教育，加大安全投入，突出一通三防管理、顶板治理、职业病危害防治工作重点，规范隐患排查治理和三违行为查处，较好的完成了第三季度安全生产工作，为进一步提高安全生产保障水平，增强全员安全意识，有效防范和坚决遏制事故发生，促进矿井安全生产形势持续稳定发展。现将我矿第二季度安全生产各项工作总结如下：

第三季度，矿井共发生工伤事故1起1人次，轻伤事故4起4人次，查处“三违”行为68起107人次，矿井自查自检11次，检查问题隐患151条，整改完成151条；开展安全生产大检查、粉尘防治、职业卫生、打非治违“六打六治”、节前安全大检查等专项检查6次，检查出问题隐患56条，整改完成54条；组织开展安全教育、职业病危害防治、应急救援管理、安健环学习、班组学习培训9次，组织开展职业病危害事故应急演练1次，组织开展提升运输事故应急演练1次；组织职工参加职业健康体检307人次；特殊工种培训4期11人次，新培训人员1期6人次，换证培训4期42人次；8月初完成了风选系统的安装调试工作，为我矿机械化、自动化、现代化建设又迈上了新的台阶； 8月初，通过了国家一级安全质量标准化矿井验收工作； 8月中旬顺利通过了集团公司安健环第三方评审，获得了一钻的良好成绩，安健环体系建设取得了阶段性成果。根据公司统一要求，组织专业技术人员根据矿井生产实际重新对矿井生产安全事故应急预案进行了修订完善，并进行了备案。9月份分别组织开展了职业病危害事故桌面应急演练和提升运输事故桌面应急演练。

第三季度矿井以质量标准化建设为平台，以班组建设和安健环体系建设为抓手，认真落实安全生产责任制。矿井于7月底开始b61201回撤和b51201工作面安装工作，针对搬家期间的安全生产工作，矿井编制了专项安全生产技术措施，召开专题会议解决回撤安装时存在的问题，安排专业负责吊装、运输各环节的安全工作，矿井领导、职能科室深入一线开展隐患排查治理，督促落实整改，做到了检查不留死角，隐患整改闭环管理，有效保障了搬家期间的安全生产工作。b51201工作面试运转期间，矿井组织专业队伍对各个环节存在的问题进行攻坚克难，顺利实现了工作面正常生产，为矿井实现全年生产任务提供了有利保障。

根据国务院及上级行管部门、集团公司、新疆公司要求，

矿井积极组织开展各项安全专项检查，有效保证了矿井安全生产持续稳定好转。

第三季度矿井已发生多起电机烧毁和提升机故障事故，严重影响矿井正常安全生产工作，暴露出我矿机械设备检修维护方面存在较大的漏洞，相关专业技术人才欠缺，现有技术人员专业技能水平参差不齐，作业人员违章作业等多项问题，下季度将重点针对机械设备管理方面加强监管。综采队需要重点注意的是工作面的上窜下滑、回风隅角瓦斯管理、机械设备维护检修、皮带运输系统维护以及煤质管理。

地面风选系统已全面投入使用，但是除尘、降尘系统仍未到位，机电科尽快制定除尘设备采购方案，上报公司进行采购。运输队督促作业人员正确佩戴防尘口罩等个人防护用具，做好个人防护。

目前矿井机电专业技术人员较为紧缺，各专业技术人员业务水平参差不齐，对机械设备方面知识较为欠缺，后期计划组织专项培训，强化特种作业人员专业技能水平。

**政府第三季度工作总结篇十**

时光如梭，转眼05年股份制运作已走过三个季度，回顾过去的一个季度，餐饮部在酒店及公司领导的正确指导下，在酒店兄弟部门的密切配合下，在部门全体干部员工的大力支持和努力下，大胆经营、勇于创新、锐意进取，超额完成了公司及酒店制定的各项经营任务指针，为实现公司及酒店领导“发展餐饮”这一战略目标打下了良好的基础……下面餐饮部就第三季度主要工作总结、报告如下：

三季度，部门共实现营业收入1929499.2元，完成季度任务指针的122.51%，较去年同期1739053元增加了190445.8元，上升率为11%，实现利润289960.11元，完成季度利润指针的147.34%，较去年同期263774.26元(平均每月87924.75元)相比，利润增长了26185.85，增长率为9.9%。第三季度，部门共接待婚、寿喜宴103趟次1314桌，金额达456177元，接待标准平均为347元/桌，较去年同期304元/桌增加了43元/桌，散台接待了16258人次，上座率为51.6%，包房共接待14560人次，包房出租1365次，出租率为57.1%。

20xx年第三季度不仅是餐饮部在上半年良好经营局面中持续上升的一个季度，也是酒店以参加市旅游饭店服务技能比武为楔机，提升餐饮品牌与市场占有率的一个季度，更是餐饮部为实现公司及酒店“发展餐饮”这一战略目标奠定良好基础的一个季度，为此部门在总结上半年成绩的同时，找准了存在的问题与薄弱环节，并结合部门实际，着手开展了以下五个方面的工作:

①为进一步提升部门人气及怀大餐饮知名度，部门以店庆活动为楔机，深入落实了店庆特价酬宾促销活动的相关工作，促销期间，部门共销售特价菜5000余份，金额达8万余元，得到的消费者的一致好评。

②为加强对外影响及大宴的宣传效果，部门综合历年冬季大宴菜单的编排成功做法，部门拟定并出台了冬季大宴菜单，三季度，部门共接待各类大小宴席103场次1314桌，金额达456177元，平均347元/桌。

③为增强酒店在vip客户中的知名度和品牌效应，抢占更大、更多的高档消费客源，充分展示和体现酒店大型宴会承办效果及组织能力，部门成功接待了由酒店主办的300余人圣诞节自助餐及四季花城签约仪式自助餐，借助部门接待自助餐的成功经验，部门给四季花城的负责人提出了多条宝贵意见，得到了主办方的一至好评。

④为进一步宣传酒店品牌，挖掘全员促销意识与潜能，巩固与抢占更大的市场份额，餐饮部在经营情况较好、工作量大的情况下，克服重重困难，配合酒店做好了圣诞票的推销工作。期间，部门共销售圣诞票64张，金额为19072元，同时在此次圣诞票销售中也涌现出如刘红梅、唐孜等一批促销能手。

⑤为强化厨部创新意识，确保餐饮产品在花色品种上做到常换常新，达到用新菜留住与稳住老顾客的目的，三个月来部门共推出新菜100余道，并涌现出了一批如何兴志、杨平、范家杏、何发明、刘芳华等一批新菜开发能手；

质量就是根本，质量就是企业发展的生命线，质量是企业永恒的主题。三季度，为实现公司及酒店领导年初提出的“发展餐饮”这一战略目标，并持续保持上半年餐饮良好的发展局面，部门在“质量建设”上着手开展了以下六个方面的工作：

①为圆满的完成市旅游局组织的饭店服务技能大赛，部门根据总体工作安排，早于10月份就着手拟定并实施了《餐饮部参加市技能比武人员实施进度表》，在酒店领导及部门人员的的高度关注下，在参赛人员的共同努力下，餐饮部在此次技能比武大赛中，荣获中餐台面设计一等奖、中餐宴会摆台三等奖，为酒店、为部门争得了荣誉。

②部门根据上半年经营情况较好的实际，为保持这种良好的经营势头，并在菜肴制作的创新和优质原材料的引进上得到进一步的提升和信息的了解，在分管领导贾副总的带领下，组织后厨部分骨干赴长沙、株洲、吉首等地的原材料市场、社会餐馆进行了一次全面的考查，不仅开拓了厨师视野，同时也引进了巴西烤肉、怀大养生大宝、乡里腊肉等一批特色菜肴及优质原材料，受到了广大顾客的一致好评。

③为进一步提高后厨烹饪水平，加强厨部烹饪技艺的交流，逐步提高厨师队伍切、配、装的整体技术水平，并不断强化后厨质量意识，部门于12月29日在后厨举办了一次技能比武大赛，通过此次技能比武，共推出新菜30余道，不仅激发了厨师的创新意识，同时也找准了厨部存在的薄弱环节，为第四季度后厨工作再上新台阶打下了良好的基础。

④为规范后厨物品摆放及量化管理，降低餐具破损率，提高工作效率，结合后厨日常工作的实际，部门于十二月份拟定并实施了《餐饮部后厨餐具、物品规范摆放及日常管理暂行办法》，同时为统一厨部装盘器皿，提升席面效果，提升酒店餐饮形象，根据经营需要，部门对厨部部分器皿进行了一次购置工作；

⑤为进一步提高大宴接待质量，了解怀化大宴市场的总体口味与发展趋势，建立一套完整的大宴接待客史档案，在分管领导贾副总的指导下，拟定并实施了《大宴菜肴质量跟踪表》，为逐步提高大宴接待水平和找准大宴服务中存在的问题提供了很好的依据；

⑥针对餐饮前台服务员基础工作欠扎实，厨部菜肴质量欠稳定的实际，结合餐饮包房和散台生意回升的现状，为了进一步提升“两个质量”，稳定消费客源，强化餐饮全员客人意识，改变服务观念，积极落实《怀化大酒店诚信经营管理条例》中的各项举措，为宾客提供高效、优质、快捷的服务，部门于每周三、周六召开前台、后厨协调会，理清了上菜慢等存在的部分投诉，同时拟定并实施了《餐饮冬季暖经营举措方案》。

为进一步稳定客源，增强顾客对酒店的忠诚度，保持并提升餐饮上半年良好的经营局面，部门积极发挥外联工作小组的作用并着手从以下几方面开展工作：

①定期对常客及消费大户进行电话联络，并对某段时间突然消费较少的客户进行了电话联络或实地拜访，了解其不来消费或消费较少的原因，并做好了记录及整改，第三季度，部门共电话联络及实地拜访常客达200余次，通过部门的努力，天舟教育、客运段、三医院等消费单位较上半年明显增加；

②为进一步体现酒店人性化服务，部门对来店过生日的客人及时赠送了鲜花或蛋糕，如兴业公司的张总及其家人、部分市委领导等；

③为体现酒店对消费常客的重视，通过部门外联小组及时将新菜研制推出的信息及时的反馈给消费常客，并请客人前来消费品尝和提出宝贵意见；

通过以上举措的实施，不仅稳定了消费客源，而且拉近了与消费常客的距离，扩大了酒店餐饮对外知名度，树立了良好的社会口碑，同时也提升了包房出租率，05年三季度，部门包房出租率为57.1%，较去年同期45%上升了12.1个百分点。

第三季度是部门新老员工交替的一个季度，也是员工队伍容易出现波动的一个季度，为此部门为提高整体凝聚力，缓解员工工作压力，分批组织员工前往生意较好的社会餐馆（王朝食府、湘水人家等）聚餐，不仅加深了员工间的相互了解，而且吸取了社会餐馆的长处；

其次部门分楼层和分前后台定期召开楼面会，对每周工作进行讲评与总结，并根据个人在一周内的工作表现、推销能力及有无投诉等情况进行奖惩，并利用后厨每月推新菜之机，组织部分表现较好、推销能力较强的员工参加新菜的品尝和评议，此举不仅起到的现场培训的效果，而且增强了员工的自信心和荣誉感，总之通过以上举措的实施，较好的稳定了员工队伍，为部门经营创收打下了良好的基础。

为强化部门骨干的责任意识，转变骨干的工作观念，形成争先恐后抓落实的工作氛围，部门成立由领班以上骨干担任组员的质检小组，每周轮流协同质检对部门各区域进行质量检查，并对每次检查最差或问题最多的区域责任人实施处罚或责令其限期整改，并在部门部委会上进行通报批评，同时对每次检查表现较好的区域责任人进行奖励；其次部门还每月对领班以上骨干进行工作讲评，实施奖优罚劣并对下一步工作提出要求，为提高骨干整体驾驭能力和管理水平，部门专门对领班层骨干实施了一次专业培训，不仅了解了骨干在实施管理中存在的问题及薄弱环节，同时也强化了骨干的学习意识和危机意识。

第三季度，餐饮部的工作虽然取得了较好的成绩，但仍存在不少问题和薄弱环节，距酒店与公司的要求及员工的期望值还有较大差距，其主要表现在：

1、部门安全防范意识较为淡薄，对员工的安全知识培训不够，从而导致10月9日晚餐10包5条软包芙蓉王烟被骗事件的发生；

2、对参加市技能比武重视程度不够，从而导致参加市技能比武部门中餐宴会摆台争一保二的任务没有完成；

3、后厨部岗的日常工作流程还有待于进一步规范，因上菜慢和菜肴制作标准不统一的投诉还时有发生；

4、在对前台员工实施针对性的培训方法和力度不够；

5、部门对后台管理缺乏力度和有效的方法，从而导致员工日常违纪违规现象较其它部室较多；

四季度不仅是酒店深化利润目标股份制经营管理第二年的最后一个季度，更是餐饮为06年工作打好基础，再上台阶的一个季度。第四季度，部门将以前三季度大好经营形势为基础，以春节、元宵节、情人节“三节”促销活动及搞好大宴旺季的接待和服务为契机，以持续稳定、提高包房出租率和消费档次为重点，以狠抓“两个质量”（产品与服务质量），强化两个意识（竞争意识与危机意识）为中心，以稳定员工队伍为前提，转变班子工作作风，齐心协力，努力拼博，力争在利润目标股份制经营管理的第四个季度实现餐饮创收188万元

一是着力抓好冬季暖经营举措的落实与效果的督导，确保效益和口碑双丰收；

二是做好春节促销系列工作安排，确保春节创收较去年同期上升20%，人员稳定，安全无事故；

三是以四季度各类婚、寿喜宴的接待和服务为楔机，着力抓好大宴的出品及服务质量，为抢占06年大宴市场份额打下坚实的基础；

四是在二楼大厅的经营思路上坚持低起点、多实惠的大众消费经营思路，狠抓出品及快捷服务的保障，力争散台上座率较前三季度有较大幅度的上升；

五是利用春节、元宵节、情人节促销活动结束后的经营淡季，对12月29日厨部技能比武中存在的问题进行认真梳理，并有针对性的实施培训和整改，确保后厨出品质量再上新台阶；

总之，我坚信，在公司及酒店领导的正确指导下，在兄弟部门的大力支持、协助下，在部门全体干部员工齐心协力，努力拼搏下，第四季度的工作任务一定能完成，公司及酒店领导提出的“发展餐饮”这一目标一定能够实现！

**政府第三季度工作总结篇十一**

时光如梭，转眼既逝。春夏秋来，转眼间，秋天已经到来，20xx年第三季度的工作已告一段落，为了更好地做好以后的工作，总结经验。吸取教训。现就我三个月以来的工作情况作小结汇报。

在当今经济社会发展的形势下，本人一直在各方面严格要求自己，努力地提高自己的各方面的能力，以便使自己更快地认清发展的形势。勇于解剖自己、分析自己、正视自己，提高自身素质。

这一季度以来，我热爱本职工作，并用行动努力完成工作。我严以律己，遵守报社和广告部的各项规章制度，不迟到，不早退，尊敬领导，团结同事，保持对工作负责的工作态度，谦逊学习，积极进取，不断提高自己的技术水平和工作能力，力争把领导分配到每一项工作任务做到。

1、今后在工作中还需多向领导、同事虚心请教学习，要多与大家进行协调、沟通，从大趋势、大格局中去思考、去谋划、取长补短，提高自身的工作水平。

2、必须提高工作质量，要具备强烈的事业心、高度的责任感。在每一件事情做完以后，要进行思考、总结，真正使本职工作有计划、有落实。尤其是要找出工作中的不足，善于自我反省。

3、爱岗敬业，勤劳奉献，不能为工作而工作，在日常工作中要主动出击而不是被动应付，要积极主动开展工作，摈弃浮躁等待的心态，善谋实干，肯干事，敢干事，能干事，会干事。

4、要注意培养自己的综合素质，把政治理论学习和业务学习结合起来，提高自身的政治素质和业务能力，以便为景区的明天奉献自己的力量，为本职事业做出更大的贡献。

**政府第三季度工作总结篇十二**

随着优质护理服务示范工程的有序开展，我们的服务更加贴心，体会也更加深刻。科室继续从改革护理工作模式入手，以加强病人的健康宣教，真正实现“无缝隙护理”一条龙服务为切入点，切实从病人的实际需求为出发点，加强护理管理，规范护理服务，提升护理质量。合医院等级评定、新病房楼启用等大项工作，紧跟医院发展的新形势，充分调动护理人员的工作积极性，促使科室的护理工作真正实现让“患者满意、社会满意、官兵满意”的目标。8月份，我科室参加了医院的经验交流会。现将三季度总结如下：

活动开展以来，我科大力提倡细节服务，科室护理工作目前呈现出崭新面貌，护理工作更加细致，更加贴近病人。各班岗位职责明确，对患者实施治疗护理、心理疏导及健康教育等全程服务。

对患者我们在“情”字上下功夫，尊重、同情患者，真诚相待，耐心倾听患者及家属诉求，并在力所能及的范围内解决其合理需求，让患者感到温暖，并产生信任感，促进良好医患关系的建立。多为患者着想，多从患者的角度和心理去评价自身的工作。当患者由于疾病带来的不适而导致紧张、恐惧，从而出现一些过激语言或行为时，护士们不仅仅停留在为患者提供常规护理层面，而是理解病人、理解他因患病所产生的心理变化。在与患者沟通过程中，尽力做到用我们的责任心换取患者的信心;用医护人员的细心，换取患者的舒心;用我们的耐心，换取患者的安心;用我们的爱心，换取患者的放心。将心比心，大大促进医患之间感情融洽，心理距离拉近。

9月份有位70多岁的老大爷是我科的老病号，在家中发病急打120急救中心，把病人送到了交通医院，可老人说什么也不下车，非要到456医院的神经内科住院。最后120工作人员无奈地又把他送到了我科。老人看到我们说“我就相信你们，你们的服务好让我感到亲切，别的医院我不去”。听到这些话，护士们都觉得付出后得到了好的回报，干的更带劲了。

科室通过各项学习和培训，统一思想，提高认识，高标准、严要求，全面有效地提升护理服务质量。护理工作要求做到五个一点：“仪表美一点，问候多一点，巡视勤一点，观察细一点，业务精一点”。每天利用晨会对低年资护士进行基础护理、护理常规、健康教育等护理知识和技术的强化训练。对于特殊病人或危重病人护士长采用提问与指导的方式促进大家互相学习，从而不断提高科内护士的专科知识水平。基础护理工作比之前更到位，更精细、更贴切。科室对多个病种实行了临床路径，将健康教育落实到人，且让年轻护士参与其中，提高了年轻护士的基础理论知识及沟通交流能力;并加强年轻护士的指导与培训，提高科室护士的整体素质，以更好更专业的为患者服务。

随着科室脑血管介入治疗病人越来越多，为了更好的为病人争取时间及早治疗，为病人开放了绿色通道，严格掌握时间窗，曾救治多起急性脑血栓患者，同时，护士为提高自己的业务水平，经常加班加点，主动学习科里的先进知识，逐步掌握了脑血管病人介入手术的术前术后护理，为广大患者带来福音。

输液时，对于穿刺难度大的病人，大家都做到耐心、细心，找到合适的血管再穿刺，不再盲目进针。病员需要帮助时，护士们积极主动的为病员解决困难。

没有完美的工作，我们还有很多不足之处，如：病人的治疗饮食目前还不能解决;科室业务知识还有待加强。但相信，只要我们切实贯彻优质服务示范工程的精神，努力地做到以精湛的技术，饱满的工作情绪，高度的责任心，为病人提供优质服务。想他们所想，帮他们所需，护理工作定会做的越来越好。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找