

营销部年度总结报告 季度工作报告(通用9篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

营销部年度总结报告 季度工作报告篇一

20xx年的第一个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这x个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是20xx年x月xx日，才有幸加入xx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，对汽车知识也比较模糊。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许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展望未来我觉得第一季度收获还是不少的。

1、销售任务完成情况

第一季度轿车部共销售xx台，我个人销售xx台，其中xx车xx台，路宝xx台，xx车xx台，占轿车部总数的xx%□

结合总办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边我一共接待xx个有效客户，其中成交的有x个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

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，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，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、分析客户情况的、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。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利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。

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

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。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。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，我再将精力转移到第二重点客户上。

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心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

营销部年度总结报告 季度工作报告篇二

您好！

一、加强理论学习，提高自身综合素质

一年来，本人能够自觉地学习国家的各项金融政策法规与联社下发的文件精神，加强思想道德建设，提高职业修养，树立正确的人生观和价值观；能够加强自身爱岗敬业意识的培养，进一步增强工作的责任心、事业心，以主人翁的精神热爱本职工作，做到“干一行、爱一行、专一行”，牢固树立“社兴我兴、社衰我衰”的工作意识，全身心地投入工作；能够牢固树立“客户至上”的服务理念，时刻把文明优质服务作为衡量各项工作的标准来严格要求自己，自觉接受广大客户监督，定期开展批评与自我批评，力求做一名合格的信合人；能够积极参加信用社举行的各种学习、培训活动，认真做好学习笔记，并在实际工作中加以运用；在业余时间，自学本科课程，参加远程教育考试，为更好地适应各岗位的需要奠定良好的基础。

二、恪守规章制度，履行岗位职责

在担任出纳工作时，能够坚持“钱帐分管，双人临柜，双人管库”的要求，做到“自觉、自律、自制”。每日营业终了认真轧计现金收入、付出登记簿发生额，并与现金库存核对一致，确保现金库存簿与实际库存现金、总账余额相符，做到帐实相符、账款相符。能够认真办理人民币大小票币、损伤币的兑换业务，整点时做到点准、墩齐、挑净、捆紧，盖章清楚；能够及时勾对流水账目和现金收付登记簿。严格按照金库保管制度，做好库房的保管工作，做到库匙分管、同进同出。

三、增强防范意识，落实“三防一保”

安全保卫方面。一年来，本人能够不断地增强安全防范意识，值班守库期间能够严格按照“三防一保”的要求，认真落实各项防范措施，熟记防盗防抢防暴预案，熟练掌握、使用好各种防范器械，做好“三门”反锁检查工作。经常检查电路、

电话是否正常，防范器械性能是否处于良好状态，当出现异常情况，能当场处理的当场处理，不能处理的能主动向上级汇报等等，能够时刻保持清醒的头脑，增强安全防范意识，并确保值班守库二十四小时不失控，保护信用社的财产安全。

四、团结奋进，共同营造良好的工作环境

“团结他人，与人为善”一直是我待人的准则。在工作中，能够团结同事，和睦相处，相互学习、相互促进；在生活中，互相帮助，互相关心，共同创造和谐的氛围。同时，不断地进行自我定位，更新观念，提高服务意识，增强服务水平。

总之，一年来，在上级领导和同事们的关心帮助下，我的各个方面都有了很大的进步，业务能力也得到了较大程度的提高，虽然在某此方面还存在着很多不足，如对金融财会知识了解不够，对信用社改革有待作进一步的了解等，但我相信，在上级领导的关心支持下，在同事的热情帮助下，我必定会把工作做得更稳更好，争取在新的一年里会有更好的成绩。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年x月x日

营销部年度总结报告 季度工作报告篇三

一、目标管理、沟通协调

1、对于我们组的工作量考核方面，我们全组的工作考核为8xx品项/月，个人目标为24000品项，每个人每一天要完成

的目标为924品项，按照正常的工作量而言，基本上每个人都能完成。只是有时工作很小的情况下，晚班不能完成，在这种情况下，我们组的同事在晚班各项工作完成后，去其他工作尚未结束的班组去帮忙，同时也是努力完成当天的工作量目标。

2、工作目标考核的第二方面，为下货的差错率考核。对于下货的差错率控制方面，有许多的因素会影响，从我们复核员的工作方面来讲，能够控制的方面就是按照《出库装箱标准》来进行操作，那样的话，不但可以在数量差异方面得到很好的控制，而且在装车、运输、下货过程中能在一定程度上保证商品的安全性(即控制质量差异)。一季度的工作中，我们组在质量差异控制方面较上一年有了明显的进步，比如在用小纸箱装玻璃制品的隔离方面做的很好。但是也有做的不好的地方，例如有新商品发货，这种商品容易被压坏，而又盲目的将这类商品装在箱底导致商品被压坏，这些差异已由当事人负责承担。

二、时间管理，日清日结

在时间管理方面，就我们复核组而言，就是能够在短时间内，按照出单顺序、装车线路来进行实施。我们每一天都能够尽可能的在保证质量的前提下提高工作效率。因为我们每一天只有三个人上早班，而且早上刚上班的时候就要抽出两个人去装车，最先出单的都是药店的，药店补的货大多数有蜂蜜，因此，我们每天早上都安排一个复核速度快，但又精于装箱的人员先进行复核。装车人员都能尽快的装好车来参与复核。

三、规范操作

刚从主楼搬到平面库的时候，我们组的规范操作做的不是很好，经过上级领导的指导下，全组同事齐心协力，每天多做一点，多想一点，把我们的规范操作纳入日常工作来进行，现在已经成了一种习惯。大家都会关注每个人复核区域内的

规范，比如卫生，整洁之类的。在各种表格填写方面，我们也做了不少的工作，每天下班前都会提醒大家把相关的表格填写完成后，做好下班前的交接工作。

四、人员管理

在人员管理方面，我认为一月份做的是比较好的，从我自己开始，每个人对每天的工作都满怀热情，每天都能够做到任劳任怨，高效完成。在一季度的工作中，我感受比较深，对于员工而言，他们都时时在看着自己，我作为一名领导，应该起到带头模范作用，这种带头作用不是用在满腹报怨，更多的是充满信心。当然，人都会有烦躁的时候，有时候，我也感觉到很烦，为什么我做了大量的工作，但是我们组的业绩总是上不去。不过，这些都是我要去面对的，就如同领导所说的，我们要做就做最好，不做就直接不做。在三月分的工作中，我们组出现了一人未到岗的情况，据了解，是由于未安排好生活与工作的时间、关系造成的，也是一种工作态度不端正的具体表现。这些与我个人的工作不到位是分不开的。下个月我们面临着人员、商品的重新组合，便利店改成日配的情况下，相信工作量会骤然增大。我将全身心投入工作，做好每一位员工的工作，端正工作态度，以实现全组人员同心协力，共同完成每一天工作的目标。

五、互帮互学，共同完成

在一季度的工作中，我们组总体效率还是高的，有时候，工作量小时，我们会在下班前提前完成工作，这种情况下，领导会组织我们组到别的班组帮忙，在这个过程中，我们可以学到别的班组的规范操作和各种管理流程等。可以提高整个部门的工作效率，又可以让大家互相了解我们各班组的工作情况。周六的时间，我们会努力完成复核工作，有时间的话，可以帮助货区进行周末盘点和收货上架，他们也会帮我们准备复核时使用的各种小纸箱。

六、学习与培训

1月31日，公司组织了配送中心全体员工到总部学习公司企业文化。蓝总主要为(20xx国土资源局半年工作总结)我们进解了人生观，价值观以及细节决定成败。通过学习，我们对健之佳的未来更加充满信心，坚定工作信念，更加注重规范操作，以实现做好细节工作的目标。

2月14日，参加了由公司张总主持的《行政管理》方面的讲解，通过此次培训，使我感受很深，将这些理论来对照我们现在的工作，觉得自己的业务水平还是很低，对于管理的方方面面觉得还做得不好。在今后的工作中，我将会按照此次培训的一些内容来进行管理。

2月24日，仓管部经理对本部组长以上领导干部进行了各岗位的岗位描述的培训，使我们更加明白了自己的职责，并明确了责任，明白了日常工作流程和内容，以指导我们以后的工作。

3月份，组织全组人员进行了岗位描述的培训，让每位员工都明确自己每一天应该做好的工作内容，以达成全组工作日清日结的工作目标。

七、一季度盘点

3月28日，对仓库商品进行了全面准确的盘点，通过此次盘点，我们可以看到：1、我们组的下货差异较上一季度有了明显的上升；2、货区拣货差异也有所上升。

八、二季度的工作计划：

- 1、做好人员的工作态度方面的工作；
- 2、做好与运输部的协调交接工作，确保商品出库的准确性；

4、搬迁后，我们将面临工作量骤然增大以及人员重组的可能性，我们将会尽早的适应工作环境，努力实现每一天工作的日清日结。

营销部年度总结报告 季度工作报告篇四

大家好！

回顾既紧张而又充实的一年时间，感觉到这是我个人工作、学习和生活上收获最大的一年，企业财务工作是一项专业相当强的工作，作为财务人员，必须掌握一定的专业知识，借助先进的信息处理技术，才能搞好企业财务核算工作，这也是一名财务人员必须具备的基本素质和能力。至此，我遵照《会计法》、《企业会计制度》学习了初级会计实务、经济法基础财务知识、管理制度等，有压力才有动力，紧张而又充实的工作氛围给予我积极向上的工作动力。

每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向师傅和身边的同事请教，取别人之长、补自己之短，我深知财务工作始终贯穿于企业生产经营的每个角落，对于企业来说是相当重要的，从原始凭证的审核、记帐凭证的填列、会计帐簿的登记，到最终生成准确无误的财务会计报表，为相关领导部门了解企业财务状况、经营成本和现金流量，并据以做出经济决策，进行宏观经济管理提供真实、可靠的财务数据信息，当然，作为我来说最重要的就是坚持实事求是的工作原则，每个月末及时收取各项目部工程量报表、材料明细帐、登记资金回收台帐、按时发放职工生活费等、坚持填报各项目部经济活动分析报告、每个季度末统一装订记帐凭证、材料盘点表，做财务档案资料的管理工作，尽职尽责，认真完成自己份内的事情，此外协助各个项目部尽我所能去做工作，不仅锻炼了我的责任心，也锻炼了我的耐性。我以热情的工作态度来增强素质，以优质高效的工作成效来树立形象。

各位领导，各位同事，回顾自己这一年来的工作，虽然围绕

自身职责做了一些工作，取得了一定的成绩，但与公司要求、同事们相比还存在很大的差距，尤其是业务能力有待进一步提高，我决心以这次述职评议为契机，虚心接受评议意见，认真履行本职工作，以更饱满的热情、端正的工作姿态，认真钻研业务知识，不断提高自己的业务水平及业务素质，争取来年实现自己工作和生活中的美好理想。 谢谢大家！

此致

敬礼

述职人：__

20__年__月__日

营销部年度总结报告 季度工作报告篇五

一、酒店出纳工作

- 1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。
- 2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。
- 3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我酒店职工的意外伤害险的投保工作。
- 4、做好20__年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

二、其他工作

- 1、迎接酒店评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。
- 2、迎接审计部门对我酒店帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。
- 1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。
- 2、及时收回酒店各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。
- 3、根据会计提供的依据，及时发放工资和其它应发放的经费。
- 4、坚持财务手续，严格审核算（发票上必须有经手人、验收人、审批人签字方可报帐），对不符手续的发票不付款。

营销部年度总结报告 季度工作报告篇六

一、目标管理、沟通协调

- 1、对于我们组的工作量考核方面，我们全组的工作考核为8xx品项/月，个人目标为24000品项，每个人每一天要完成的目标为924品项，按照正常的工作量而言，基本上每个人都能完成。只是有时工作很小的情况下，晚班不能完成，在这种情况下，我们组的同事在晚班各项工作完成后，去其他工作尚未结束的班组去帮忙，同时也是努力完成当天的工作量目标。
- 2、工作目标考核的第二方面，为下货的差错率考核。对于下货的差错率控制方面，有许多的因素会影响，从我们复核员的工作方面来讲，能够控制的方面就是按照《出库装箱标准》来进行操作，那样的话，不但可以在数量差异方面得到很好

的控制，而且在装车、运输、下货过程中能在一定程度上保证商品的安全性(即控制质量差异)。一季度的工作中，我们组在质量差异控制方面较上一年有了明显的进步，比如在用小纸箱装玻璃制品的隔离方面做的很好。但是也有做的不好的地方，例如有新商品发货，这种商品容易被压坏，而又盲目的将这类商品装在箱底导致商品被压坏，这些差异已由当事人负责承担。

二、时间管理，日清日结

在时间管理方面，就我们复核组而言，就是能够在短时间内，按照出单顺序、装车线路来进行实施。我们每一天都能够尽可能的在保证质量的前提下提高工作效率。因为我们每一天只有三个人上早班，而且早上刚上班的时候就要抽出两个人去装车，最先出单的都是药店的，药店补的货大多数有蜂蜜，因此，我们每天早上都安排一个复核速度快，但又精于装箱的人员先进行复核。装车人员都能尽快的装好车来参与复核。

三、规范操作

刚从主楼搬到平面库的时候，我们组的规范操作做的不是很好，经过上级领导的指导下，全组同事齐心协力，每天多做一点，多想一点，把我们的规范操作纳入日常工作来进行，现在已经成了一种习惯。大家都会关注每个人复核区域内的规范，比如卫生，整洁之类的。在各种表格填写方面，我们也做了不少的工作，每天下班前都会提醒大家把相关的表格填写完成后，做好下班前的交接工作。

四、人员管理

在人员管理方面，我认为一月份做的是比较好的，从我自己开始，每个人对每天的工作都满怀热情，每天都能够做到任劳任怨，高效完成。在一季度的工作中，我感受比较深，对于员工而言，他们都时时在看着自己，我做为一名领导，应

该起到带头模范作用，这种带头作用不是用在满腹报怨，更多的是充满信心。当然，人都会有烦躁的时候，有时候，我也感觉到很烦，为什么我做了大量的工作，但是我们组的业绩总是上不去。不过，这些都是我要去面对的，就如同领导所说的，我们要做就做最好，不做就直接不做。在三月分的工作中，我们组出现了一人未到岗的情况，据了解，是由于未安排好生活与工作的时间、关系造成的，也是一种工作态度不端正的具体表现。这些与我个人的工作不到位是分不开的。下个月我们面临着人员、商品的重新组合，便利店改成日配的情况下，相信工作量会骤然增大。我将全身心投入工作，做好每一位员工的工作，端正工作态度，以实现全组人员同心协力，共同完成每一天工作的目标。

五、互帮互学，共同完成

在一季度的工作中，我们组总体效率还是高的，有时候，工作量小时，我们会在下班前提前完成工作，这种情况下，领导会组织我们组到别的班组帮忙，在这个过程中，我们可以学到别的班组的规范操作和各种管理流程等。可以提高整个部门的工作效率，又可以让大家互相了解我们各班组的工作情况。周六的时间，我们会努力完成复核工作，有时间的话，可以帮助货区进行周末盘点和收货上架，他们也会帮我们准备复核时使用的各种小纸箱。

六、学习与培训

1月31日，公司组织了配送中心全体员工到总部学习公司企业文化。蓝总主要为(20xx国土资源局半年工作总结)我们进解了人生观，价值观以及细节决定成败。通过学习，我们对健之佳的未来更加充满信心，坚定工作信念，更加注重规范操作，以实现做好细节工作的目标。

2月14日，参加了由公司张总主持的《行政管理》方面的讲解，通过此次培训，使我感受很深，将这些理论来对照我们现在

的工作，觉得自己的业务水平还是很低，对于管理的方方面面觉得还做得不好。在今后的工作中，我将会按照此次培训的一些内容来进行管理。

2月24日，仓管部经理对本部组长以上领导干部进行了各岗位的岗位描述的培训，使我们更加明白了自己的职责，并明确了责任，明白了日常工作流程和内容，以指导我们以后的工作。

3月份，组织全组人员进行了岗位描述的培训，让每位员工都明确自己每一天应该做好的工作内容，以达成全组工作日清日结的工作目标。

七、一季度盘点

3月28日，对仓库商品进行了全面准确的盘点，通过此次盘点，我们可以看到：1、我们组的下货差异较上一季度有了明显的上升；2、货区拣货差异也有所上升。

八、二季度的工作计划：

- 1、做好人员的工作态度方面的工作；
- 2、做好与运输部的协调交接工作，确保商品出库的准确性；
- 4、搬迁后，我们将面临工作量骤然增大以及人员重组的可能性，我们将会尽早的适应工作环境，努力实现每一天工作的日清日结。

营销部年度总结报告 季度工作报告篇七

宽松、和谐、民主、平等的工作氛围，能使每一位教师感到幼稚园工作的愉快，产生认同感、温暖感、归属感、安全感，激发创造力，提高工作效率。首先，我们利用一切机会，尽

一切可能，一旦发现教师的闪光点，勇于向她们学习自己未知的东西，敢于在教职工面前承认自己的不足之处，从而让教职工在这种平等的沟通中体验被尊重、被信任与被关爱的情感，同时更乐于接受来自管理者的鼓励、引导与帮助。第二，宽容教师无意的失误，特别重视教师以失败为代价的探究精神，使教职工感到管理者对她们的宽容与理解，从而增强教师的自信心和成功感，敢于探索，敢于创新。第三，善于识人用人，用其所长，人事相宜，着眼于个人的专长和特点，使之有用武之地。第四，我们允许教师结合本班幼稚园的兴趣和发展水平自主调整班级课程安排，这样既可调动教师的积极性，又可发挥幼儿的主动性，并且使课程设置接近幼儿的最近发展区，从而取得教育的最佳效果，如生成活动的确定，对园本课程的随机调整等等。

内在的管理是幼稚园发展的灵魂，是实现教育现代化、提高保教质量的重要保证。本学期我园积极倡导一种平等宽松的管理氛围，追求一种更具人性化的管理模式。充分突出教师的主体地位，让教师参与到管理中来。在决策上集群众的智慧，在行动上聚集体的力量。在日常的管理中，我们经常听取不同层面的意见，幼稚园的工作任务，园内的大事、热点、难点问题都让大家共同讨论，形成认同感、归属感，鼓励大家共同参与园内的管理工作，树立一切为了孩子的敬业精神，增强园荣我荣的主人翁意识。当然，严明的纪律也是一个集体赖以生存发展的支柱，一套完善、规范科学的规章制度是干好各项工作的保证。在实行约束管理的过程中，首先建立一套符合本园实际，科学合理的规章制度，其次是要加强思想工作和师德教育、增强责任感和事业心，变制度为自觉行动。

1、重视教科研工作，提高保教质量。走“科研兴园”之路，向科研要质量，是提高办园水平的必然选择。根据当前幼教发展趋势、社会环境的转变及孩子的薄弱之处，幼稚园坚持培养完整儿童，着眼于终身发展，永“生命”、“爱与美”来启迪儿童的办园理念，以发展为目标，以科研为先导。我们立足

农村幼稚园的实际，坚持理论与实际相结合，认真组织开展《农村乡镇幼稚园办园质量提升的策略研究》的科研课题。

2、认真致力家长工作，努力探索新时期家长工作的特点，实现家园合作共育。当前，家园共育作为扩展教育时空发挥各种教育资源的一种手段，越来越受到幼教工作者的关注。因此我们积极倡导建立新型的家园关系，即互相信任、互相尊重、互相学习、互相支持。首先，我们成立了家长委员会，并召开座谈会，让家长为幼稚园的发展献计献策，对幼稚园的整体运作本着理解、支持的态度进行督导，同时组合各种力量和资源协助幼稚园的教育工作，充分发挥家委会的作用及职能。其次，通过多种形式的活动，如家长会、专题讲座、家长开放日等，帮助家长建立全新的育儿观。此外，家访活动也是我园家长工作的一个重点，一年一次的家庭走访工作使教师更好的开展新学期工作，有效地促进了幼稚园与家庭在教育上的同步同向进行。

幼稚园要顺利发展，形象建设是推进公共关系活动必不可少的手段。做好对外宣传工作，提高幼稚园的知名度，是创名牌幼稚园的先决条件。为向外界充分展示我园的办园理念和特色，将幼稚园的有关信息及时、准确、有效地传播出去，争取公众对幼稚园的了解和理解，提高幼稚园知名度和美誉度，发宣传单让家长了解幼稚园。让家长懂得如何让孩子接受早期教育。这样，也就提高了入园率，我园的入园率都在逐年上升，年均已达到85%以上。

为了和家托竞争，方便孩子上下学，我园特雇佣了2台社会信誉度高的校车，并要求车主聘请有多年经验的司机每天接送孩子，而且分别和车主、家长签订了责任状。作为园长的我，为确保孩子人身安全，无论酷暑严寒，每天都亲自跟车，看着孩子们每天健康、欢快的进出校园，那是我最欣慰的事。进入春、夏季，是传染病的高发期、是孩子安全的高危期，为防止孩子野浴、我又和家长签订安全责任状，让家长也保证做好每天的亲自交接工作，不将孩子托付给陌生人、防止

孩子半路出现意外，收到了良好的效果。

教育质量的提高，很大程度上都有赖于教师素质。因此建设一支高素质的教师队伍显得尤为重要。我们一方面积极引进优秀的幼儿教师，另一方面进行合理配置，优化重组，以求发挥最大效益。开学初，我园聘了一名幼儿师范的毕业生(舞蹈类)任舞蹈教师，学校又派九年级的英语教师任大班的英语课。鼓励教师进行进修，我园有6名教师，3名大专学历，2名在进修大专，1名教师在进修本科。

学期初，我们幼稚园组织教师进行培训，学习先进的理论，以武装头脑，用理论去指导实践。

硬件质量是办园所发展的第一保证。为了使幼儿拥有一个安全、舒适、优美、丰富的活动环境，在政府的大力支持下，我们幼稚园新更换了幼儿桌椅，买了大型室内活动玩具“淘气宝宝”及多种健身器材，专用活动室。每班均有活动室和配套用房，大大提升了家长、社会对幼儿活动环境的满意度。室外宽敞、平整的活动场地，安全的大型玩具真正成为了孩子们的一方乐园。

营销部年度总结报告 季度工作报告篇八

一、按上级党委文件要求，2-4月份重点开展了保持共产党员先进性第一阶段和第二阶段的学习教育、分析评议活动。

二、狠抓班子建设，提高班子凝聚力和战斗力。以开展保持共产党员先进性教育活动为契机，领导班子带头加强学习，通过党员集中学习、自学、支部中心组学习等多种形式，加大了对党的理论知识的学习力度，并通过组织生活会、民主生活会及多次“一对一”、“一对多”、“多对多”的促膝谈心，使班子成员间误会消除、感情增加、工作促进。

在班子廉政建设方面，支部在一月份对领导班子成员开展了

一次别有特色的廉政教育活动，即为每名班子成员送上了一块小小的“廉洁自律警示桌牌”，桌牌内容以中纪委三次全会提出的“四大纪律八项要求”、五次全会提出的“五不许”为中心精神，包含集团公司明令禁止的“五条高压线”等重要内容。

三、调整党小组及党小组长，为落实各项党建工作奠定基矗原来支部共有三个党小组，去年划分了四个党员责任区，经过一年的工作情况来看，三个党小组和四个党员责任区的工作不太协调，元月份经过支委会研究，决定把原有的三个党小组按党员责任区划分办法同样分成四个党小组，党小组和党员责任区党员一样，有利于党小组在党员责任区内开展工作。

党小组在保先教育活动中发挥了积极作用，在培养入党积极分子的工作中，严把入口关和质量关，目前有3名同志递交了入党申请书，由两个党小组进行考查考验。

四创新党员教育方式，开展“党员保先巡查活动”和“最差党员评议活动”。

在xx年春节前根据农场经济工作和职工安全生产生活需要开展“党员保先巡查活动”，把xx年1-2月份定为“两节防火防盗禁赌反封建迷信重点巡查月”。此次活动列为党员责任区工作的一项重要考核内容，目的是为了保持党员先进性，充分发挥党员的先锋模范带头作用，真正做到“一名党员就是一面流动的旗帜”，创新党风廉政教育形式，而开展的一项重要保“鲜”活动。同时希望借此活动，有力的营造出职工安全生产、文明生活的和谐环境。

活动期间以党员责任区为单位，每个党员责任区要排好党员巡查值班表，确保每天都要有一名党员在自己的党员责任区内巡查。党员巡查时应佩戴“党员巡查”红袖套。重点巡查党员干部是否有参与赌博现象、行贿受贿现象，封建迷信现

象，各责任区内的安全隐患，调解节日期间职工磨擦事件等等。此项活动的开展具体的体现出了共产党员的先进性，赢得了广大职工群众的热烈欢迎。

在4月份支部紧密联系农场改革发展稳定工作实际和党员队伍建设现状，坚持各项工作都要创新的原则，重点解决共产党员在思想上不能深刻认识“开展保持共产党员先进性教育活动重大意义”、不能自觉的维护党的形象、不能从主观上严格要求自己保持新时期共产党员先进性等问题，开展了“最差党员评议活动”。

针对共产党员佩戴党徽不积极、开会学习作风散漫、个人党性分析蜻蜓点水三个问题制定出不同测评表，对党员进行监督测评。三项测评结果中总得分不及格的党员就是第二阶段中“最差党员”，支部同时予以公示，以激励党员，并营造出“正气上升、浊气下沉”的良好氛围。

五、加强思想政治宣传工作，解放职工思想，摒弃“等、靠、要”陈旧观念。

目前宣传工作主要靠场部及各队的场务公开栏，以及各队队长、信访员给职工宣传解释公司形势、工作思路及政策还有场工作重点。支部重点抓了场部及各队场务公开栏的宣传工作，及督促队长、信访员加强宣传。同时支部还制定出了《xx年领导班子联系点制度》，实行领导班子包队责任制，确保班子成员紧密联系职工群众，做职工的贴心人。

六、大力宣传新《信访条例》，促进信访工作新局面。

每月由场信访工作领导小组召集各队信访网员召开信访例会一次，各队信访网员及时上传下达。

3月份开始重点宣传新《信访条例》，通过广播、条幅、宣传栏、队长、信访员向职工宣传信访新条例，教育职工正确上

访，正确使用自己的权利。1-4月份我场没有发生一起集体上访事件。

七加强党风廉政教育，纪检工作常抓不懈。

领导班子认真执行党风廉政责任制，2月份进行了自查自纠工作。支部把对党员的党风廉政教育工作同保持。

营销部年度总结报告 季度工作报告篇九

综合部的主要工作有：月初1-10日必须完成的工作有业务销售月报、每月经营核算、所有西区人员每月考勤统计、八通实业盘存工作；月中10-20日必须完成的工作有经营及通程人员工资核算；月底必须完成的工作有大车司机工资核算；其它日常工作有业务销售数据统计、易制毒购买证和运输证办理文件的准备及管理、业务内勤工作（销售及采购合同的制定、收发、管理；上下游客户档案管理；各种传真收发等）、八通散化、实业及通程资质管理、八通实业出纳工作、强化管理小组环境行为规范部工作、配合财务值班工作、各种办公室工作等。

综合部的工作确实错综复杂，涉及到各个部门，这就要求我们必须具备各种工作技能才能应付自如。在第一季度工作中，虽然刚接手部分工作，有些手忙脚乱，但是在牛晓景的协助下，过渡相当顺利，每月都如期完成了工作计划，得到了领导认可。我曾一度认为我无法胜任数据工作，做不到完美，可是时间和经历证明没有什么是你做不到的，只要你想做。针对销售月报、经营核算及司机工资核算，首先我在搜集各种数据工作时，再三核对，确定基础资料无误，哪怕是一个小数点的错误也要找到错在哪里；然后把各种数据分类整理汇总，放到一个文件夹里，方便查找复核；最后再一步步把数据填充到总表里，每走一步都要经历复核步骤，再三确认。每个月的数据都会出现特殊情况，这就必须做好笔记，把曾经忽略及做错的地方记录下来，下个月就会规避掉这些。

这就像高中时代数学老师让做的“纠错本”一样，把每次考试做错的题目记下了，加深记忆，这样下次就不会再错第二次。经过一个季度的磨练，我总结出了适合自己工作的方法，不再忙中出错，忙乱无功，能够游刃有余了。当然工作中还有做的不好的地方，比如业务及通程人员的工资核算，每月总会有考虑不到的地方，表格也有拉错的时候，给复核人魏总增添了很多麻烦。还有对易制毒购买证的办理情况监督不到位，证过期了没有及时办理，给采购环节造成了一定的压力。这些在以后的工作中，我会再接再厉，不让类似错误反复出现。

第一季度中，综合部人员有了调整，调走了中干力量，添了新员工，让我感受到了前所未有的压力，也有了些带新人的心得。首先，对待新人不能有过高的预期，要循序渐进，允许并宽容犯错，让新人有自己独立的思考和发展空间，而不是在犯错后揪住不放，伤其自尊，可能他们只是没有深入只是不熟练而已，这些都只是时间问题。还有，一定要给新人独自办公的机会，让他们在挫折中成长，多复核，发现错误要讲清楚为什么错了，把来龙去脉说清楚，不能模棱两可，不能说错了就是错了，没有为什么。最重要的一点就是沟通，多了解新人的想法，随时关注他们的动态，不仅仅是工作方面，还有生活方面，将自己的生活工作经验建议给他，让他从感情角度上接受并尊重你，在工作中才能尽心尽力做好，减轻工作负担。

在xx年工作计划会上，李总提出了“文化营销、服务营销、安全营销、技术营销、情感营销”五大营销战略。作为强化管理小组分部部长，每次小组会议我都有很大的收获，都能深刻领会到公司在五大营销方面做出的努力。比如公司给各部门各负责人配备智能手机，尝试先进的联络方式，还有正在进行的学习培训活动，都是公司在企业文化建设方面做出的人力财力投入，都是为了给员工提供更好的工作环境，更好的学台。这些都让我对公司的未来信心满满，更加信赖公司，愿意为公司的发展付出薄弱的一份力量。

第一、文化营销方面，对每一次大小会议纪要都认真学习领会，学习八通文化，弘扬八通精神。第二、服务营销方面，无论是对外还是对内都用心服务，特别是对外电话，说出去的每一句话都是代表着公司形象，语气要大方、热情，服务要细心、周到，处理问题要全面、完美。比如客户需要公司资料，我们会建议他采用扫描发邮件方式，这样不仅对方容易保存，同时提高了工作效率，一定程度上也减轻了公司耗材成本。任何一个人都不会拒绝有建设性的建议，不会将善意和友情拒之门外，你真心的对待客户，用心服务客户，客户必然会回报以信任。第三、安全营销方面，安全永远是第一位，赵总在点名时通报的那些安全事故都在敲响警钟，警钟长鸣，提高警惕，为了不仅仅是公司、他人，更是自己。第四、技术营销方面，多学习新的工作技能，提高自身素质。在工作中经常遇到解决不了的问题，要多征求他人意见，掌握解决方法。比如改图软件ps之前我也是一窍不通，根本就接触过，经过公司培训以及同事之间学习，现在也能应付一些简单的修改了。第五、情感营销方面，人都是有感情的，你付之真心，就必然有所收获。无论客户还是同事，都要抱着真诚真心的态度去对待。新来的同事总是感觉在人际关系上有心无力，甚至会感觉有代沟存在，没有办法融入工作。我认为在工作上不分年龄，只要你掌握了工作技能就能胜任工作，但是前提是你有一颗真心去对待工作和同事，只有这样才能快乐工作，才能拥有一个对身心都好的工作氛围。

综合第一季度工作来看，新工作技能已经掌握在手，新工作人员已经进入状态，虽然有过慌乱过错，但没有影响工作进度，没有造成工作负担，总体上自我感觉还不错。综合部工作复杂多样，需要我们更加细心、耐心、用心，在未来的工作里，我们会朝着这个方向更加努力，做好每日工作计划，丰富工作技能，争取最大限度提高工作效率，劳逸结合，将工作做到前面，为营销队伍做好后勤工作，为运输人员做好薪酬保障，为财务人员做好配合协助，这将是我们的年度工作目标，永不改变。