

二季度内管工作报告 二季度工作报告 (汇总5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。怎样写报告才更能起到其作用呢？报告应该怎么制定呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来看看吧。

二季度内管工作报告 二季度工作报告篇一

在广大业主(用户)的积极配合下，我们顺利完成了20xx年第二季度各项管理工作。感谢你们一直以来对山东金正物业的支持和配合，现将我们本季度的服务报告呈现于您，以便您能够较全面地了解我们的服务工作，敬请您提出宝贵意见。谢谢！

在端午节这一天，莆田园管理处与业主举行包粽子活动，每个人都洋溢着笑容，高高兴兴地参与到活动中来，每个人都收获满满，展示自己的成果。

为了美化环境，使得小区车辆摆放整齐，莆田园管理处工作人员为业主规整自行车停放秩序，提示业主按照规定停放车辆。

夏季进入多雨季节，莆田园管理处工作人员检查排污泵运行是否正常，随时做好防汛工作准备。

检查带电设备是否有漏电现象，保证正常运行。

为做好夏季防汛工作，莆田园管理处多次组织员工进行消防演练，取得了非常好的效果，为防汛工作打下了坚实基础。

为给业主营造一个舒适、安全的居住环境，莆田园保洁员定

期检查各自负责的区域卫生状况。

大雨过后，保洁员和保安们一起清理小区喷泉池内积水，以防时间长了容易有水垢。

夏季蚊虫滋生，在蚊虫消杀的同时，保洁员及时对绿化带进行松土养护，以此来确保绿化带的健康生长。

1、消防电梯安全应急演练活动;2、进行防汛演练，迎接比赛;3、端午节包粽子活动。

1、一号楼自行车停放问题，车辆多，停放区域面积小。2、小区晾晒问题未解决。

二季度内管工作报告 二季度工作报告篇二

工作报告主要是在汇报例行工作或临时工作情况时使用，是报告中常见的一种。那么，第二季度工作报告怎么写呢?本站小编为大家整理了一些第二季度工作报告，希望对您有用!

xx年的第二季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年xx月份到公司工作的，xx月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了

良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

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

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

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

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。4)市场的

开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

第二季度以来，支部在段党委的领导下，按照段党委工作计划的要求，结合生产实际，充分发挥了党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，圆满完成了各项工作任务。

1、围绕中心，立足优势，目标同向，确保了安全生产

每个岗位都增加了工作量，支部全体党员能够做到吃苦在前、任劳任怨，充分发挥了党员先锋模范作用，全体党员的付出，为我们公寓圆满完成各项任务做出了贡献。

2、在安全生产及日常工作中，党员作用明显。今年支部有四名同志被段党委评为优秀共产党员，他们是：、。另外，被段党委命名为“党员红旗标兵”称号。在生产经营中，无论是窗口岗位还是后勤服务岗位，全体党员都能够发挥先锋责任岗的作用，作用突出，效果明显。

3、在暑运工作中，党员同志们坚持为一线服务的宗旨，质量良好地完成阶段任务。暑运工作即将过半，同志们坚持为一线服务的宗旨，坚守岗位，服务大局，无论在接待乘务员方面，还是在经营管理上，都付出了极大努力，取得了良好效果。今年上半年，我们公寓按照“高标准、讲科学、不懈怠”的工作要求和“快半拍、高一格、好一档”的工作理念，在狠抓安全生产的基础上，加大开拓市场的力度，节支降耗，开源节流，堵住漏洞，圆满完成了上半年各项生产经营任务。

二、存在的问题及整改措施

1、支部抓安全管理责任意识有待提高，方式方法需要转变，在抓安全工作中党小组的作用发挥不明显。

2、对职工安全生产的宣传教育仍不全面、不深入，仍有个别

职工对劳动安全和生产安全不能做到持之以恒，干部不在现场检查时，仍有违章现象发生，职工之间互控做得不够。

3、与职工交流比较少。个别职工在生活中遇到了问题，支部不能够及时了解情况，不能做到及时了解职工思想动态，这样对做好职工思想政治工作不利。

4、对个别职工的关注不够。随着改革不断深入，各种问题和矛盾不断显露，导致个别职工在一些问题的认识上存在分歧，有时候思想上的认识问题没有引起足够重视，会导致工作中出现问题，因此不能忽视这些因素的存在。

针对以上问题，党支部进行了认真研究制定了以下整改措施：

1、继续加强安全生产教育，增强全体干部职工的质量服务意识，作业过程中加强检查考核，严格落实各项工作标准，确保质量关键点卡控到位。

2、组织建立安全预分析制度，加强职工班前教育，做好开工前的安全预想，严格干部现场跟班作业的安全制度，量化标准，加大考核力度，增强干部的监控力度。

3、抓好思想工作，发挥党员先锋模范作用和党员标杆示范作用，在思想上、工作上、生活上多关心和帮助同志，积极引导，解决个别职工思想上的问题，团结一致，共同进步。

4、关心职工生活，稳定职工情绪，做好防暑降温工作，为一线职工送凉爽。

三、第三季度工作计划

1、着眼于打造学习型党组织，抓好理论学习。严格落实理论学习制度，组织党员干部开展政治理论学习。发挥车间、班组两级中心组的示范带头作用，运用集中学习、交流研讨、

业余培训等方式，重点做好党的理论、市场经济知识、上级工作指示精神的学习。适时组织交流研讨活动，把学习成果转化为谋划工作的思路、促进工作的措施、领导工作的本领，努力打造学习型党组织、学习型班子。

2、着眼于提升干部职工队伍素质，抓好业务培养。以提高政治理论水平和经营管理水平为重点，加强干部职工思想政治建设。严格执行车间班子议事规则和决策程序，坚持民主生活会制度，维护班子团结。建立管理干部考核制度，注重工作能力、工作业绩和职工评价。利用学习、交流等载体，加强对职工群众的社会主义核心价值观、节支降耗和上级党政工作会议精神的学习，筑牢干部职工思想基础。

3、着眼于稳定发展，增强组织凝聚力。紧紧围绕职工群众关心、关注的热点、难点问题，摸准脉搏、找准症结，主动做好解疑释惑工作。建立思想政治工作预警机制，及时解决涉及职工切身利益的实际问题，维护公寓稳定发展。深入开展“提素质、保安全、创和谐、促发展”活动，努力打造宽松、祥和、舒心、积极向上的工作环境。

4、着眼于完善组织建设，抓好落实推进。深入推进党委工作责任制和创新工作实践，推进以争创“四强”党组织、争做“四优”党员为主要内容的“双争”活动。认真落实《党支部工作条例》，坚持“三会一课”制度，打造“四强”党支部。深化品牌创建活动，广泛开展党员责任区、党员先锋岗等党性实践活动，切实发挥党员先锋模范作用。

5、着眼于提高安全意识，抓好安全教育。主动从支部工作角度思考谋划安全工作，认真履行安全教育职责。加强安全预控教育，利用班前班后会、安全学习日等，进行安全理念、安全知识、事故案例等内容的教育。建立长效安全检查制度，开辟新的安全宣传教育阵地，利用多种形式开展安全教育，确保安全生产。

(一)、“创先争优”活动，充分利用支部扩大会议，党的“七一”庆祝大会。开展形式多样的活动，反“创先争优”的理念溶入每位党员积极分子的内心深处。通过学习和宣传先进典型，增强活动的生机与活力。在今年的“七一”庆祝大会上，全体党员与两名新入党同志重温了入党誓词，让全体都感受到了作为一名党员的光荣使命和责任。

一书记为主任的选举委员会，全面启动第八届村民委员会换届选举工作，为防止腐败，我村扩大监督，在村部设置了监督意见箱，并公布了镇村监督电话，随时接受监督，并向广大党员、群众承诺，所有选举内容事项，公开、透明。我村适时制定了换届选举的公开承诺书，从党组织到全村54名党员一一做出了承诺。

(三)、充分发挥各种资源优势，帮助群众发展生产，针对本村实际，进行产业结构调整，努力提高产出率，使农民群众增产增收。

(四)、完成了华和、吴家、外姚组村庄道路拓宽、路基平整、拨磅等工作，并进行了道路硬化。

(五)、加大矛盾纠纷排查力度，消除5起不稳定事件。积极化解社会矛盾，把隐患消除在萌芽状态，力求做到小事不出组，大事不出村。促进乡村和谐。

(六)、与农委有关同志在全村开展了“集中帮扶”活动。

二、下阶段主要工作

(一)、利用换届有利时机，采取形式多样的方式广泛学习宣传先进典型，扎实推进创先争优活动。

(二)、在成功完成好村党组织换届的基础上，出色完成第八届村民委员会换届工作。

(三)、继续完成华和、吴家、外姚组道路硬化，路灯亮化工作。

(四)、积极向上争取有关资金和项目尽力完善我村新农村建设，做好里姚、东山两个村民组路灯亮化，和三个农民休闲广场的建设工作。

二季度内管工作报告 二季度工作报告篇三

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。

(一) 主要工作完成指标

1、业务指标完成情况

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。

(二) 主要工作完成情况及措施

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

竞聘，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。

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《××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10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。

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！

二季度内管工作报告 二季度工作报告篇四

一、完成工作方面：

1、完善采购制度，降低成本：根据材料采购计划，按时、按需对公司主要产品及辅材进行申购。在请购材料的同时，并把材料的价格信息及时提供给相关技术部门，为产品设计选材提供图纸和成本估价。提高采购员的自身知识及业务水平，保证货比三家，质优价廉的购买到材料，减少工程成本，提高采购效率，提高企业利润。

2、与各供应商建设立并保持良好的关系，下半年进一步加强对供应商的管理，对每家来访的供应商进行分析了解，确保每一个合适的供应商的资料不流失，同时也利于采购对供应商信息的掌握，从而进一步扩大市场信息空间。建立合格供应商名录，对供应商进行评价和分板，合格者才具备供应商资格。

3、工作中团结同事，能正确处理好与领导同事之间的关系，保持良好的沟通，充分发挥岗位职责，认真完成各项工作任务，协助相关部门的工作需要，能按照技术部的要求及时与各供应商进行沟通协调，尽最大努力按照我司的标准供应产品。

4、上半年的工程订单所需设备均可按时交货，未能及时到货设备也及时向上级反映，并做出相应的处理。供应商供货时也要求其提供必要的资料。

二、采购工作的几点体会：

- 1、公开透明的按采购制度程序办事，在采购前、采购中、采购后的各个环节都主动接受财务及其他部门的监督，有问题将会在第一时间反馈给上级领导。
- 2、围绕控制成本、采购性价比最优的产品等方面进行开展工作，采购员在充分了解市场信息的基础上进行询价、比价，注重沟通技巧和谈判策略。
- 3、加强对供应商的管理协调，合作过程中，采购员必须公正严明，最终为公司选择最优且具有战略伙伴的供应商。
- 4、逐步加强对设备及材料的价格信息管理，提高部门采购员的工责任感，下半年采购部将特别注重采购人员的工作分配，保证采购设备及材料信息的有效追踪。在专业知道得到提高的同时，业务素质及责任感非常重要，做一个有责任感的采购员，把好公司的进口关。

三三、采购工作上的小要求：

对各部门的请购问题上，希望请购部门给采购部一定的采购时间，请购材料时做好请购计划，尽量避免当天请购要求当天要货，或是第二天马上要货。为此将打乱采购员的工作计划，急需的物料有可能会造成价格方面或运费偏高，不利于控制成本。请各部门做好请购物料的计划。

四、工作上的缺点和不足：

1、关于凤岗深联设备新装s11-250kva临时变压器工程，由于采购及施工过程中没有及时发现并提供相关的证书和报告，导致在工程验收通电时，出现了低压计量柜不符合标准的问题，给公司造成了极坏的影响，和很大的损失。此类低级错误是完全可以避免的，但是由于采购部的疏忽，给公司带来不必要的影响与麻烦，公司作出任何的处罚都愿意承担。通过这次的教训，今后的采购部工作要求更加完善，在设备进

厂前，各种相关资料必须全部到位，后续并要求供应商设备如有任何的变更必须把资料补全。并了解市场的变化，要求各采购对设备要充分了解，避免此类问题再次发生。

二季度内管工作报告 二季度工作报告篇五

目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到最好。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户(资产大经常购买基金)、核心客户(偶尔购买基金)、普通客户(持有套牢基金)。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通;对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。6月30日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

作为营业部的一颗“螺丝钉”，虽然渺小，但是也能够发挥自己的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让“基智团”成员轮流主持学习，对每位成员的研究能力、组织能力、演讲能力都会有所提高。