

国土所季度工作总结(实用10篇)

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。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

国土所季度工作总结篇一

辞旧迎新，作为20xx年新的开始，想有新的突破，新的斩获，必须对过去的20xx做出深刻的检讨反省，总结过去避免过去的过失，发扬优点，努力突破。在20xx年的大半年里，我都是铁维保在这个温暖的集体里度过的。在这里有领导的关心，提携，也有同事们的无私支持和帮助。是大家的点点滴滴的言行帮助，使我从一个对润滑行业不懂得门外汉，逐渐熟知产品，了解产品，知道客户对产品的各种需求点。可以毫不客气的说没有大家就没有我对这个行业的了解。在过去的大半年里，虽然我自己也在不断的努力工作，但是总是没有业绩上的突破。

1，自己还是对行业的不知道，了解不深入。刚开始的时候总觉得自己做过销售，销售的道理都是相同的。别的产品的营销手段拿到润滑这个行业也是同样可以用的。慢慢的我了解到，不是这样的，以前的产品销售经验都是不能全部拿来用的，每个行业都是有其自身特点的。润滑行业有其自身的不同，自身的独特性。像润滑对温度，摩擦的特殊要求，是其他行业所没有的。在接下来的工作中，继续不断的学习提升自身的专业知识，努力多学习，多进步。

2，对产品的特性不够了解。时常在和客户谈产品的时候，客户有时候会提出特定的机器数据要求。因为对自家产品的不熟悉，不了解，往往就不知道该推荐客户使用哪个产品，也

不知道公司有没有这样的产品。从而，贻误最佳的成交时间。

3, 对客户跟进不及时, 导致很多客户的白白流失。因为, 有很多的客户资料, 一边要跑客户, 一边要跟进老客户的情况。就像是, 猴子捡芝麻的故事一样。手里拿着芝麻, 眼里却想去摘西瓜, 最后丢了芝麻也没有捡到西瓜。在今后的工作中坚决杜绝这种情况的发生。稳扎稳打, 一步一个脚印的脚踏实地的扎实工作, 自己找到的缺点, 自己要立马改掉。

4, 在销售行业, 自己很是个出入者, 需要跟别人学习的东西还很多。所以早点尽可能多的学习对做好这个工作也是必不可少的事情。

总之在新的一年里, 努力像工作成绩突出的同事学习, 努力学习新产品的知识, 了解市场的动态, 做好销售计划是当务之急。

1) 在三月份的第一个周, 主要安排拜访年前拜访过的但是没有成交的客户。我是这样想的, 在省内的客户地区中, 我只有安阳一个地方的客户多点。在第一周里还是先安排拜访年前拜访的没有成交的意向客户客户, 然后开发安阳其他地区没有走访过的客户, 寻找新的潜在客户, 努力促成成交。

2) 首先安排拜访的客户主要就是:

1, 彰武耐火材料厂, 刘芳林。在春节前, 刘芳林的厂里进过我们的普通锂基脂一大桶。用的质量还可以, 但是相比较他们本地的送货上门的油比较咱们的油需要他们自己去提货。刘老板觉得比较麻烦。年后过去首推还是我们的雷蒙磨专用润滑脂。在年前的时候, 这个场子的生意就比隔壁几个厂子的生意好一些, 他们的两台4r磨机一天都开机在十几个小时以上。有的时候甚至会24小时不停机。就是大桶油一个月也需要一桶。

这次过去希望他们厂里在使用过我们的普通锂基脂的基础上,

对我们的雷蒙磨机专用脂能信任。

个厂里也是有两台4r的雷蒙磨机。在年前的时候，因为机修们都在忙着安装新机器，没有使用我们的雷蒙磨专用脂。还有就是他们还需要我们的高温窑车脂，机修主任打过电话要我们发过样品，因为过节没有给他们发货。这个厂里的普通锂基脂一个多月就需要一桶。这次去的目的就是先给他们使用我们的高温脂还有我们的雷蒙磨机脂，为下次进货搞好基础。

3，河南定兴公司

这个公司主要是生意不好，机器总是转转停停，不能连续工作。所以他们公司即使有我们的雷蒙专用脂也是没有试用。我觉得生意不好是一个原因，另外一个就是第一次试用的时候不是很成功，没有达到预期的效果。其实，这个公司很是有潜力的，据机修师傅说，他们公司有两台4r的磨机还有两台3r的小磨机。如果机器都开机工作的话，每天至少都要普通锂基脂15公斤，所以我至此去了解一下他们的情况，争取再次试用我们的雷蒙磨专用润滑脂。

4，安阳东瑞冶金耐材公司

这个厂在年前试用过我们的雷蒙磨润滑脂，效果很是可以的。唯一的顾虑就是这个厂也是和别的厂一样，做代加工的而且磨得也还是生料，开机的时间不是多长，一天就是七八个小时，我担心成本上计算不合适。我还了解到他们一年也就是能用大桶的锂基脂普通的也就是3桶。这次去的目的一是让他们帮助宣传我们雷蒙脂的优点，在一个就是，希望能说服他们周边的厂子能使用我们的雷蒙脂。哪怕是普通脂也行，有突破口再对他们一一突破。

这几个就是我的目标客户，有希望达成成交的客户。拜访完这几个客户以后我接下来就是去拜访年前没有拜访过的其他

几个县城，开发新客户。这是第二周的工作安排。希望能用一周的时间，把安阳年前没有拜访过的几个县城都统统走访一遍。挖掘新的潜在客户，为三月份完成目标，打下良好的基础，也为下一市场的开发积累更多的经验，扫清更多的障碍。

三月份第二个周的任务就是拜访那些年前没有拜访过的县城，开发客户，最终就是达成销售任务。

三月份第三周的工作安排就是作为机动时间来安排。主要用来处理公司的临时安排，还有一些突发的事情。

本月的最后一周就是用来完成前两周的客户有意向成交但是还没有成交的客户的促销和成交任务的。最后一周，就是用来处理安阳这个市场的所用没有成交客户的问题。竭尽所能的促使所有客户的成交，完成最大销量的销售金额。鉴于现在的市场情况和客户情况我给三月制定的销售任务目标是一万元，达成成交客户3——5家。

我的销售目标是这样分解的，成交客户主要就集中在我在上面介绍的几家客户里面还有年前去拜访过的几家客户但没有成交意向的。我希望在成交的这几家客户里能从每家收回20xx元左右的销售货款。

四月份的工作安排是这样的。

第一个周，走访新市场，对新市场进行地毯式的走访。寻找潜在客户，开发有意向的客户群。了解新市场里同类竞品的情况，找出我们产品的优势和不足，扬长避短。了解新市场客户的情况，每个市场都有他们的独特的地方，看看客户是代加工还是自产自销。还有就是客户的规模，加工的产品类型，熟料还是生料。我们产品在新市场里适合走终端还是流通。

总之就是摸情况，熟悉市场，寻找客户，为销售打基础。

第二周根据第一周的走访促成意向客户的成交，最大可能的销售产品。完成

四月销售任务的最大比例。为本月的后两周的工作和销售计划的完成铺好基石，垫好路子。

第三周继续完成前两周的未有完成的任务，并且坚固安阳市场的客户，维护好客群关系，完成四月销售目标的百分之八十以上。

四月的最后一周，主要用来完成前三周没有完成的任务和销售目标，并制定下一个月的销售目标和工作计划。催促客户上货，也是最后一周不可少的工作内容。

在四月份我给自己暂定的工作目标和销售任务是完成4个成交客户，实现销售任务20xx0元。

5月份的主要任务是维护开发这两个市场上销售比较上量的产品的市场份额，开发市场份额比较小的产品的市场空间。拓展我们产品的市场知名度，增加我们产品关联产品的市场份额。

举例说，比如我们的雷蒙磨脂和普通锂基脂在两月的努力能够买的比较可以，在客户那里有一定的认知度。那么我们就可以依次为我们的工程机械脂，高温脂，轮毂脂，打开市场。力争做到，开发一个市场占领一个市场，做大一个市场，成功一个市场。

如顺利的话我给自己五月份的销售目标和完成客户的任务是销售额30000元，达成成交客户3家。

1，希望公司能先开发并稳定河南现在的客户，不跑单。

2、希望公司能够培训的专业知识，让我们对润滑产品有更深入的认识。以上就是我xx年3——5月份的季度工作计划和目标。恭请王总指正。

国土所季度工作总结篇二

1、集体土地所有权调查发证工作进展顺利，截至目前，已完成21个村17800余宗地的登记、测量、组卷工作。调解因权属认定发生纠纷的案例3起。

2、积极配合国土局，安排永久性基本农田的划定、外业调查工作，涉及xx乡21个村1100多个图斑点，已现场核实完成。

3、认真处理信访案件，维护群众利。，做到信访案件件件有着落，事事有回音。全年我所共接上访案件23宗，来电6宗来人防21宗，来访人数共31人。已办结21宗，还有2宗（南屯的孙雅丽、大韩庄的刘成祥）正在调解中。

4、提高工作效率，服务基层群众。到目前报批企业用地2宗，面积13亩，正在组卷中的宗，面积4、2亩，商业占地9宗，面积12、33亩，宅基3宗，面积0、98亩。

5、实行政务公开制度，我所建立了6平方米政务公开栏和监督台，将所内部事务采取固定公开和临时公开相结合的方式及时公开，将我所依法行政的工作要求和标准置于群众的监督之下，有力地提高了工作效率，促进了工作。

6、建立国土协管员队伍，在局、乡、村的支持下，我所组建了一支21名成员的土地协管队伍，组建了协管员档案，制定了协管员职责，每村选派的土地协管员协助我们做好本村的土地巡查工作和矛盾调处工作，发现问题及时和我们沟通，使土地巡查工作做到全方位、全覆盖、无漏洞、无缝隙巡查，切实做到早发现、早制止、早上报。

1、我所在土地协管员的有力配合下，及时发现制止违法占地，有效的打击了违法占地，目前共发现企业违法占地13宗面积42、86亩，养殖违法占地8宗面积31、15亩，宅基违法占地8宗面积2、91亩，新民居违法占地6宗面积16、92亩，拆除望海寺李锁海违法占地1宗，面积2、1亩。

2、北京现代项目落户开发区，用土量非常大，给我辖区造成了很大的压力，当地政府高度重视，由乡政府牵头，国土所配合，组织了巡查队伍，白天夜间不定时巡查，发现13起，查处5起，有效地控制住了偷土现象。

1、积极协调乡村两级关系，通过与领导多请示，常汇报与村级领导勤沟通的方式，取得他们的信任，得到他们的支持。

2、建立了宣传机制，录制宣传材料，由乡每组值班的同志定期早晚通过村村通向各村播放。

3、协调政府的支持，在执法车上装上喇叭，在下乡时循环播放，同时协管员们不定时的和群众面对面宣传，将国土资源管理的法律法规及相关政策宣传贯彻到位，通过三方面立体全方位的宣传，使国土工作得到领导的支持和群众的理解，取得了良好的效果。

我所在抓好工作的同时，本着积极打造学习型、服务型、管理型、创新型、廉洁型、节约型国土所目标，认真学习业务知识，全方位学习国土资源管理的法律法规及相关政策，我们把每周五下午定做学习日，一方面交流一周的工作情况，总结经验找不足，安排下周工作计划；另一方面学习新的法律法规及有关政策，并不定期的与其他兄弟所及国土协管员进行交流学习，为进一步做好今后的各项工作打下良好的基础。

1、积极完成局里交给的各项工作任务。确保明年4800亩占补平衡工作顺利完成。

2、积极争取当地政府的支持，促进包村干部参与土地违法管理机制早日落实。

3、坚持以人为本，切实维护群众利益，严格依法行政，进一步强化责任意识，及时处理各类纠纷，增强工作主动性，把矛盾解决在基层。

4、增加巡查频率，加大宣传力度坚持以事前防范与事后查处相结合的土地执法监察工作方针，做到执法必严违法必究。把违法案件消灭在萌芽。

5、进一步提高国土所人员及协管员的整体素质，建立健全工作人员学习教育培训制度，积极参加国土局和乡政府组织的各项活动。

虽然我们取得了一定成绩，但与县局和党委政府的要求还有一定差距，今后我们将以十八大会议精神为指引，密切依靠当地党委政府，进一步完善本所的各项管理体制，使国土所工作更加规范，推动社会经济和谐发展。

国土所季度工作总结篇三

1、积极开展社区志愿者服务队活动，为辖区居民提供法律、卫生、家教等方面的服务。依托刺桐卫生院对社区居民进行全面入户健康检查，并建立居民健康档案卡。

2、在社区内积极开展健康教育工作。使社区居民基本卫生知识知晓率达70%以上，居民健康行为形成率60%以上。

3、定期或不定期组织对二次供水设施进行情况，以保证水质安全，防止二次污染。

4、坚持采取以孳生地治理为主的综合防治措施，定期或不定期组织。开展除“四害”工作，巩固“除四害”工作成果。

5、利用各种宣传阵地，特别是针对老人、青少年、妇女等重点人群经常性组织，开展多种形式的健康教育。

6、在开展小麻、麻疹强化免疫期间，利用宣传花絮张贴服苗通知，让服苗对象及时服用苗药。对艾滋病日、控烟日、霍乱防治等活动日也做好宣传工作，力争家喻户晓，促使全民健康意识的提高。

7、对老年学校、文明业余学校、人口学校发放各种宣传品，并出好墙报等。做好卫生报刊《健康报》、《福建卫生报》、《泉州卫生报》的年度征订工作。

国土所季度工作总结篇四

2、编发了5期《依法行政工作动态》，向市局、各相关单位及局领导反馈了依法行政工作信息。并与各分局、各科室签定了《依法行政责任书》，发放了《依法行政工作学习宣传读本》，制定了《依法行政先进单位和先进个人评选实施办法》；邀请了县政府法制办法律专业人员授课，举办依法行政专题辅导会，同时发放了50余册《行政处罚办案程序与技巧》。

3、继续组织开展了“一周一案”网络答题活动，二季度共发布案例分析题10期，各分局干部职工均积极参与，按时答题，75%以上的分局答题率达到了100%，同时局机关的部分干部职工也积极参与答题，起到了以案说法，以案促学的作用。部署和开展了一季一学、一季一考普法学习活动。开展了对《企业所得税汇算清缴管理办法》、新《发票管理办法》的学习和考试。

4、全面落实执法系统疑点数据库疑点信息核查工作。针对总局开发的税收执法疑点信息库软件中下派的核查任务，对我县国税系统在20xx年至20xx年期间ctais处理的执法行为中共有1446件行为涉及12个疑点项目进行了任务分解分派核查，

要求对于核查出来的执法问题，各单位要及时做好纠正和整改工作，要进一步完善内部岗责体系，优化业务流程，健全制约机制，补全管理漏洞。

5、提高法制工作深度，完善法制服务工作。

(1)、积极完成了市局季度及半年的政策调研反馈工作。

(2)、提高税务案件的办案水平，全面开展案卷工作。一是对普通案件的审理、系统录入工作进行监督，指导案卷的规范性管理；二是落实好重大税务案件审理制度，不断提高系统涉税案件办理的整体质量；三是继续做好税收执法案卷评查工作，对20xx-20xx年度的执法案卷报送市局，积极参与案卷评优工作。

(3)、按时完成了市局执法监督报表报送工作，并对分局和相关股室的报表表送情况进行通报和考核。

1、全面开展20xx年度税收执法检查检查工作；

4、开展部署了20xx□

国土所季度工作总结篇五

十分珍惜合理利用土地和切实保护耕地是我国的基本国策，是我国落实最严格的耕地保护制度，坚守18亿亩耕地红线的重要决心，也是我所国土资源工作的一项长期艰巨的任务。为切实保护耕地，我所制定本计。

以实现最严格的耕地保护为着眼点，广泛开展耕地保护的法律法规等各种宣传教育活动，层层落实耕地保护责任，着力加强基本农田保护与建设，严厉打击处理违法占用耕地行为。坚持节约集约用地，加强耕地保护基础工作，促进全乡经济社会全面、协调、可持续发展。

1. 通过4. 20、6. 25等主题宣传活动，提高群众保护耕地意识。
2. 通过实行最严格的耕地保护制度，层层落实耕地保护责任，实现我乡耕地保护目标，确保20xx年全乡耕地保有量不少于亩，基本农田保护面积不少于 亩。
3. 进一步完善耕地保护监测网络建设，夯实耕地保护基础。
4. 通过加大对违法用的查处力度，提高全民依法用地，保护耕地意识。

1. 在大水田乡违法用地专项整治活动中，集中对村干部进行基本农田保护，耕地占补平衡，节约集约用地，土地整改等方向的政策法规进行培训，并与村里签订20xx年耕地保护责任书，细化耕地保护考核指标，责任落实到村。

2. 通过建立耕地保护包片包村责任制，聘请村级耕地保护信息员，以加强对耕地及基础农田保护的动态监测，及时发现制止违法占用耕地的行为。

3. 严格执行耕地“占一补一”原则，严把耕地占用报批关，凡非农建设项目需占用耕地的，必须依法按程序报批，先补充同等面积且质量相当的耕地，并落实到农户。

4. 维护和补充基本农田保护区标示牌和界桩。

5. 在“4. 20”、“6. 25”期间，通过标语、座谈会、发放宣传资料等形式宣传耕地保护有关方面的内容，让广大群众知晓保护耕地人人有责。

1. 加强领导，我乡成立领导小组，以书记刘界夫任组长，乡长向跃、副乡长马孝川任副组长，黄剑豪任办公室主任，阳范威、廖敦良、张剑平、廖生权和13个村信息员为成员。

2. 耕地保护工作领导小组要组织人员到各村巡查，坚持每月巡查不少于4次，对巡查中发现的破坏耕地的行为制止并严厉查处到位。

3. 根据我乡耕地保护实际情况，有目的的开展耕地保护活动，把各项任务细化分解，定工作标准，定时序进度，定责任主体，切实做到在活动后增强了人民群众的耕地保护意识，及时总结和完善耕地保护工作经验，以提高耕地保护的能力。

国土所季度工作总结篇六

前完成农村土地电查工作，6月30日前完成城镇调查工作。

二是领导小组办公室加强日常组织和协调工作，加强对作业队和各乡镇工作完成情况进行督促检查，保证调查工作达到国家的质量要求。

三是各乡镇要积极配合，组织工作力量，全面完成辖区内的调查工作。

一是加强对土地利用总体规划修编工作的组织领导，把土地利用总体规划修编工作摆上重要议事日程，加大宣传动员力度，积极调动各乡镇、村的力量，按时按质完成我县的土地利用总体规划修编工作。

二是在把握好基本要求的基础上，科学规划好我县的土地利用总体规划修编工作。今后一段时期，是我县加快各项基础设施建设，促进经济快速发展的时期，对土地资源的占用不可避免。在土地利用总体规划修编工作中长远考虑，科学规划，消除总体规划中制约经济发展的不合理因素，解决好保吃饭和保发展之间的矛盾，将我县的土地利用总体规划修编成既达到国家的要求，又能较好地服务于县域经济建设的规划，而不是制约我县经济发展的规划。科学分解并层层落实规划指标，严格控制建设用地规模，合理调整建设用地结构。

按照“严控总量、盘活存量、用好增量”的原则，合理安排城镇工矿、农村居民点和基础设施用地规模。将农村宅基地纳入规划统筹考虑，既要有规模保障，也要有标准控制。对各类基础设施项目进行重要性排序，区分轻重缓急，强化规划引导和调控。合理调控城镇工矿用地增长规模和时序，优化工矿用地结构和布局，改变布局分散、粗放低效的现状，防止过度扩张。

三是切实把握土地利用总体规划修编的基本要求，严格落实耕地和基本农田保护目标。坚持最严格的耕地保护制度，落实耕地保护责任，建立以各级政府为主的耕地保护责任目标考核制度，严格考核措施，完善政府领导下的部门联动机制，分工负责，齐抓共管，保持我县至20xx年耕地保有量56440公顷（846602亩），基本农田保护面积49800公顷（747000亩）20xx年耕地保有量为55830公顷（837452亩），基本农田保护面积49800公顷（747000亩）的目标。严格控制耕地流失，加强对非农建设占用耕地的控制，严格落实建设占用补充耕地责任制，坚持“先补后占”。加强耕地质量建设，切实转变耕地保护思路，将耕地保护由单纯的数量保护转向数量、质量和生态全面管护。加大土地整理力度，稳步提高耕地综合生产能力。以农用地分等定级成果为依据，加强对占用和补充耕地的评价分析，从数量和产能方面严格考核耕地占补平衡。进一步严格基本农田保护，在规定期限内完成基本农田调整划定，调整后的基本农田数量不低于上一级规划确定的指标，平均等别要高于调整前的平均等别，并不折不扣地落实到地块和农户。

农村土地确权登记颁证是明晰农村土地产权，推进农村改革、统筹城乡发展、保护农民权益、稳定农村社会的必然要求。十七届三中全会作出的《决定》针对健全严格规范的农村土地管理制度，提出要“搞好农村土地确权、登记、颁证工作”。因此，要结合第二次全国土地调查，按照国土资源部的要求和部署，采取有效措施，稳步推进农村土地确权登记发证工作。

一是组织摸底调查，摸清我县农村土地确权登记发证工作的现状，制定切实可行的方案。

二是认真组织领导，加强协调，按照方案稳步推进农村集体土地所有权、集体建设用地使用权和宅基地使用权的确权、登记、颁证工作，基本实现我县农村集体土地登记发证全覆盖。

一是认真做好已报批的404亩建设用地的供地工作，除基础设施用地外，其余的严格按招拍挂制度进行供地，将每一寸土地用到实处，用出效益。

二是积极向国家争取用地政策、争取用地指标，保障各类建设项目用地。

三是通过节约集约用地一系列措施，挖掘用地潜力，提高用地对发展的保障能力，满足经济社会发展对用地的需求。通过土地利用总体规划，对各业各类用地作出统筹安排，协调好、统筹好各类用地之间的矛盾。

四是认真研究国家扩大内需的政策，积极采取措施做好各项重点项目建设的用地保障，服务好经济建设。

一是认真实施好在建项目。目前，由国土资源部批准立项，总投资3318.89万元的三川镇2万亩农田整理项目已在实施中，通过加强对项目工程的监督，高质量地按时完成该项目的建设任务，发挥好项目效益。

片角耕地占补平衡项目和永北镇土地整理项目得到立项，并在全县范围内选择符合条件的项目上报争取立项。

一是认真贯彻落实省政府出台的《云南省探矿权采矿权管理办法》、《云南省矿产资源有偿使用费征收和使用办法》和《云南省矿业权交易办法》等三个办法，转变管理方式、管

理思路，加大监管力度和矿产资源规费收缴力度，促进我县矿业权的又好又快发展。

二是开展专项行动，加大对私挖滥采的打击力度，进一步整顿和规范矿产资源开发秩序。重点对期纳、程海、六德、顺州、三川等乡镇无采矿许可证的小采石场、采砂场、砖厂和未在丽江登记备案，探矿许可证和安全生产许可证不清的探矿企业（探矿权所有人）（项目）进行认真清理，该整合的整合，该关闭整改的关闭整改，该取缔的取缔，并对死恢复燃的非法矿点（洞）给予坚决炸封和打击，全面整顿规范我县的矿产资源秩序。

三是做好煤矿企业采矿许可证延续登记的服务工作，并加强对各煤矿企业采矿许可证延续登记期间安全生产的监督检查。积极配合经济局做好煤矿的整合工作。

四是按照要求，按时按质完成好矿产资源的第二轮规划修编工作。

一是进一步完善地质灾害防治方案和应急预案，建立健全监测预报网络，确保监测预报网络的信息畅通，及时预报灾害信息。严格执行各项制度，加大汛期巡查力度，开展好灾害应急调查和地质灾害“两卡”的发放，打牢基础工作，防范灾害的发生。

二是做好争取立项治理工作。筛选条件成熟的项目上报，争取立项实施，通过工程治理和生物治理，改善灾害点周围群众的居住环境。

一是加强对国土资源巡查员的管理，充分发挥好巡查员情况熟悉、反应迅速的特点，加大巡查力度，及时发现，及时制止，把问题解决在萌芽状态中。

二是建立健全联合办案机制，严厉查处土地、矿产资源违法

案件。严格执行国土资源动态巡查分片包干制度，加大对土地、矿产资源的监管，严肃查处违法占地、私挖滥采等违法行为，规范国土资源秩序。

三是解决好热点难点问题。高度关注热点难点问题，采取责任包干、关口前移、变群众上访为干部下访等措施，准确掌握信息，分析根源，迅速解决好问题，维护社会的稳定。

国土所季度工作总结篇七

第一、参加财务人员继续教育。每年财务人员都要参加财政局组织的财务人员继续教育，今年我将全面按新准则的规范要求做事，熟练地运用新准则等，进行帐务处理和财务相关报表、表格的编制。参加继续教育后，汇报学习情况报告。

第二、加强规范现金治理，做好日常核算。

1、根据新的制度与准则结合实际情况，进行业务核算，做好财务工作。

2、做好本职工作的同时，处理好同其他部门的协调关系。

3、做好正常出纳核算工作。按照财务制度，办理现金的收付和银行结算业务，努力开源结流，使有限的经费发挥真正的作用，为公司提供财力上的保证。加强各种费用开支的核算。及时进行记帐，编制出纳日报明细表，汇总表，月初前报交总经理留存，严格支票领用手续，按规定签发现金以票和转帐支票。

4、财务人员必须按岗位责任制坚持原则，秉公办事，做出表率。

5、完成领导临时交办的其他工作。

第三、个人建议措施要求财务治理科学化，核算规范化，费用控制合理化，强化监督度，细化工作，切实体现财务治理的作用。使得财务运作趋于更合理化、健康化，更能符合公司发展的步伐。

总之在新的一季度里，我会借改革契机，继续加大现金治理力度，提高自身业务操作能力，充分发挥财务的职能作用，积极完成这一季度的各项工作计划，以限度地服务于公司，为我公司的稳健发展而做出更大的贡献。

国土所季度工作总结篇八

首先要做好xx季度的工作，就要有一个具体的数字作为xx季度的目标。

xx季度,我的`销售任务约为25万,所以压力还是相当大的,接下来的三个月里,10月份,我预计销售有15万,主要是“新亚北苑的标识、东方海德堡、众森”三个地方的订单,这个本来是预计在9月份拿回来的,那么最终在10月份一定要拿回来,接下来,我将在抚州、上饶和宜春三个地方进行突破,下半年二级市场是重点,所以在最后的三个月里,我一定要加紧,压力就是动力,10月中旬完成海德堡和众森两个地方的订单,月底拿下新亚的标识,这个是我的一个计划,当然回款,本月10号把洪城财满街的款和山水人家的保修款顺利收回,其次就是梵顿公馆和绿地山庄的两笔保修款,这个主要是自己的跟进程度不够,明白自己的目标,量化,具体化,在月末,可以出差到宜春、抚州两地进行重点订单的跟进。

xx月,销售继续突破,这个时候,自己可以在谈判技巧上面掌握到一定的程度,三季度在工作开展上面要掌控一个宏观,考虑事情的时候更加的成熟,这个月我主要是放在二级市场上面,特别是上饶,这个市场因为交大,成交量多,所以后面我要多加跟进,特别是宜春“宜人华府和江墨水乡”两个

地方都是今年年底交盘，这个是好机会，所以要重点之重的把握，还有就是二级市场的一个客户回访工作，其次就是抚州，这个市场交给我，但是还没有取得一定的成绩，我是应该花大的精力“滨湖世纪城、凤凰城”这个是我的重点，回款方面，主要是10月份的出库，接近年底，我们的回款尤其的重要，这个是不能再像前面的时候没有一个计划性，把每一笔需要回款的记录下来，做一个详细的计划表。

xx月，主要是回款，然后把剩余没有完成的目标竭尽全力的完成全年任务，然后总结整理一年下来的工作、市场资源、客户信息、竞争情况等等，计划好下半年的工作，整合，总结自己适合的一套营销方法。

国土所季度工作总结篇九

- 1、进一步搞好重点建设工程项目征地保障工作，满足乡镇经济发展对建设用地需求。
- 2、强化基本农田保护措施，完善保护制度。严格落实基本农田保护制度，执行土地利用总体规划和基本农田保护规划，配合乡政府完成对13个行政村的基本农田保护及国土资源管理目标责任状的签订工作，进一步保护责任。
- 3、落实“四个严禁”和“两个必须”，规范个人建房用地管理。一是落实“四个严禁”，即严禁村组、集体经济组织和农民非法出售集体土地，严禁单位和个人非法购置农村集体土地建房，严禁借用农民名义申请使用集体土地建房，严禁国家工作人员利用职务或工作之便参与非法交易土地和违法违规建房活动。二是做到“两个必须”，即申请建房者必须具备国家有关法律法规确定的条件，必须符合城镇规划要求，严禁以罚代管，以罚代批。
- 4、做好国土资源管理宣传。在平时工作中，通过与用地户的接触进行直接面对面的宣传，将最新的国土资源法律法规和

国家关于国土资源管理值得重大决定及时传达到群众中。同时在“土地日”开展专题宣传工作，通过各种新闻媒体，出动宣传车、下发宣传资料、制作宣传展牌、接受群众咨询等手段，大力宣传国土资源法律法规。

5、进一步规范了国土资源动态巡查制度。按照“主次分明”的原则，将乡规划区、省、县级公路两侧设为一级巡查区，每天巡查一次；矿山企业、主要乡村公路两侧及基本农田保护区设为二级巡查区，每周巡查两次；村庄周围及一般农田保护区设为三级巡查区，每十天巡查一次，并做好巡查日志。对发现有正在实施违法用地行为的位置要重点监控，及时掌握用地动态，采取相关处置措施，及时制止，有效地预防和避免土地违法行为的发生，减少土地违法案件的发案率。

国土所季度工作总结篇十

进一步探索土地储备运行机制，健全各项工作制度，配强专业储备人才，摸索出一条适合我县的收购、储备、开发、出让的土地储备工作路子，真正实现“一个池子蓄水，一个龙头放水”的良好市场氛围。

通过早汇报、早协调、主动衔接，搞清我县明年的重点项目用地规模，尽可能多地争取新增建设用地计划。搞好永吉高速、老司城遗址保护与利用、南山区保障性住房等重点工程建设项目用地保障和服务。

严格按照卫片执法检查操作规范要求，认真总结工作经验，创新完成好明年卫片执法检查工作。同时，立足查大案查要案，办一批有影响力的国土资源违法案件，形成国土资源行政执法的震慑效果。

明年，我局将制定详细的干部培训计划，全方位地有针对性地进行干部培训。同时，根据我局实际需要，积极给县领导汇报，公开招考一部分专业技术人才，以充实我局力量。