

小班科学活动认识大自然教案反思 小班科学活动认识圆形教案(模板5篇)

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

国企一季度工作总结篇一

数字化管理不到位。作为区域经理，每天要与各种数字打交道，提升数字化管理，但是目前这一点自己做的并不是很好。第一，没有把每家门店每月的目标及目标完成情况熟记于心。如果心中没有每家门店的销售目标，就不能盯着每家门店去完成这个目标，这样门店目标的完成自然不会好。第二，没有把与门店销售目标相关的各类数据如客单价，件均数、品单价等熟记于心。所以在接下来的一个季度会重点提升自己的数字化管理能力，做到把每家门店的目标及业绩完成情况做到烂熟于心，时刻关注门店目标的进展情况，当门店目标完成与预期有落差时，及时采取措施进行调整。

工作重心分配不合理。自己目前管理13家门店，把工作重心和主要精力放在业绩较好的门店，抓大放小，是自己的方向。但是对于区域内的两家业绩较弱的c类店所花费的心思明显偏少。这两家c类店的店长也都是新上任的店长，管理经验也比较欠缺，自己应该多花费一些心思在店长的辅导，以及门店各方面工作的支持。但是自己却有所忽视，所以第一季度两家c类店一季度的业绩同比下降也是最为明显的。在后期的工作中要注意：不但要把自己的主要精力和时间放在一些业绩较高的门店，同时对于一些新上任的店长和业绩下降较为明显的门店也要多花费一些心力，让各门店平衡发展。

从上个季度开始就把区域内的所有门店划分成不同的小组，

小组成员之间进行互动，从本季度开始各小组的互动有了进一步的提升。

小组组长设定。本季度开始，规定每一个互助小组设定一个小组长，由小组长带领小组内其他成员进行互动，互动内容以门店的陈列为主，在陈列的基础上，逐步扩大范围。小组长要肩负组织的作用，同时小组长每个月要对小组成员的互动内容进行总结，这样会提升小组组长的工作责任心，提升小组互动工作的开展。

工作授权。正常情况下，一季度是相对是个不忙的季节，本季度因为sop的编写以及店长月周管理表的推广，李老师的培训，所以一季度也不轻松。针对时间紧的情况，也逐步的把一些工作授权给资历较深的店长进行处理，例如门店储备干部的面试，之前都是完全由自己进行面试，因为时间关系，经常无法及时的安排面试，造成人员的流失。经过思考，现在如果时间紧张，可以安排资深店长进行初始，初始评价不错的，自己则进行复试。这样一方面提升了工作效率，另外也减少了面试人员因为面试时间等待太久而造成的流失。

随着门店数量的越来越多，各项工作也相应增加，在接下来的一个季度会逐渐扩大授权的范围，让自己有时间去处理一些重要工作，也给店长一个成长锻炼的机会。

本季度李老师培训的重点是月周管理表，通过对店长月周管理表的培训，主要有以下收获。

定量一定性一定量：以前门店的目标制定基本上是从定量到定性。缺乏定性之后再定量。所以最终目标不能很好的实现，由于没有从定性再到定量的过程，目标没有实现之后也不能很好的去分析为什么没有实现。通过店长月周管理表的培训，把目标措施定性之后再定量（每个措施提升多少目标，每天提升多少）便于门店每日进行管理，如果目标没有实现也能够分析那条措施出了问题。

数字化管理：月周管理表中各类目标的制定，完全是以过去的趋势去制定，不是拍脑袋，所以更加合理。通过培训了解到每个月如果有超过30%的变动，就要引起重视，因为30%是一个经验值，如果目标在原先的基础上上升超过30%就要考虑能否实现，如果下降超过30%就要思考出现了什么重大的变化。

合理的目标很重要：针对门店的业绩目标，制定的各类品单价，件均数、交易客数的目标。然后根据各类分解目标制定相应的措施，如果分解目标制定的不合理，就无法实现这些分解的目标，最终的业绩不变也无法实现。制定合理的目标很重要。

通过对店长月周管理表的学习，对门店目标的制定和分解的思路比以往更加清晰，接下来一个季度要辅导店长，制定合理的月周管理表，并在工作中进行执行，自己则把更多的时间用在月周管理表的检视，以及对店长的辅导上。

国企一季度工作总结篇二

2. 电子银行情况： 一季度末，我部开立银行卡 张，手机银行有效客户数 户，完成开门红占比 %□pos机 台。

二、主要工作措施

年初，我部便召集员工召开了部门会议，研究部署开门红工作的开展。具体措施可归纳为如下几点。

1. 抓考核，调动工作积极性。年初，我部结合总行目标任务、考核方案等文件，根据营业部自身工作实际，将存款、电子银行及电子银行存量转换等业务指标任务分配到人，并制定了详细的考核方案，充分调动了广大干部职工的积极性，领导身先士卒，职工各个争先，营业部形成了拉存款、抓电子银行业务的强烈氛围。

2. 抓宣传、塑农商行品牌。一季度开门红工作是营销旺季，我部十分注重宣传营销工作，共举办外拓活动15次，将责任片区落实到人，将员工分成小组，分别深入机关、企事业单位、个体工商户走访采集客户信息，宣传我行产品，提高客户对我行产品的认知度、满意度。1月13日，我部针对手机银行新平台登陆和存量客户转换率的两个指标，推出了“扫码有礼，惊喜等你”的一元扫码活动，到三月末，因此活动在我部扫描二维码登陆我行电子银行新平台和存量转换的客户就有328户，取得了很好的效果。我部1月27日我部与嘉艺舞蹈学校一起开展的“农信杯”大赛暨寒假集训汇报演出及抽奖活动，现场宣传我行的绥鑫卡、手机银行、卡贷通业务等业务吸引了很多孩子家长，并且进行了有奖答题互动，有效地塑造了农行产品的品牌形象，此次活动采集客户信息400余条，挖掘存款400余万元，现场1元扫码转账20多户。3月7日至3月9日，我部利用妇女节开展了送鲜花上门祝福的外拓营销活动，对我辖区内妇至以节日的问候，进一步增进她们和农商银行的感情，并借此采集客户数据，宣传我行产品，三天共采集数据1000余条，拓展pos机2户，取得良好的效果。

3. 抓转型，提高服务质量，夯实业务发展的基础。我部作为总行第一批试点转型机构，自2015年10月实施转型工作以来，严格按照转型要求员工，经过半年的运行，每次都顺利通过总行验收，获得客户的一致好评。通过网点转型，优化了我部内部管理效率，指标化、过程化的管理，提高了员工的工作效率和服务质量。主要表现在：一是客户等待时间明显减少。通过进行数据测量发现实施转型工作以来，前来办理业务的客户虽不见减少，但客户等待时间明显减少，平均每个客户办理业务的时间较转型前减少2到3分钟。二是差别化服务提高了客户接受服务的耐心。在营业大厅内，虽人流如织，但秩序井然，大堂经理分流导引客户到高柜、低柜、自助服务区，提高了对每个客户的关注度，让客户觉得温暖。三是员工的营销意识逐步加深。通过培训一句话营销，前台人员在办理业务时，积极向客户推荐我行的电子银行业务及新产品，柜员转介潜在客户，零售客户经理深入挖掘客户潜在的

金融产品需求，积极推荐适合的产品及服务，进一步增加了我行中高端客户群体。

4. 抓单位存款，进行分层营销。营业部对公存款余额占总存款余额的四分之三，因此，我部始终紧抓住这项业务，各级进行分层营销，派专人跟进对公业务，进一步维护和财政、各部门客户的同时还在积极拓展新的机构客户。年初，我部通过社会关系了解到贫困户住房建设贷款分险基金的相关信息，我部通过和财政对接，做了大量的工作，从2月份就派专人跟进，与财政签订了相关合作协议，于3月11日到账专项资金3740万元。去年我部就了解到我县财政局将成立的农业担保公司，经过半年时间和财政的对接，3月我部成功开立了农业担保公司账户。

三、存在的问题和不足

第二，我部普通存在做事慢、拖、做事不积极主动的情况，缺少团队意识，遇到事情都来等。工作安排后，无人理，更无汇报反馈。比如工作安排下去做得怎样？到什么阶段？没有反馈，或者干脆不做，要重三四道的安排。

第三，服务意识不够强，对服务工作的认识不到位。我部虽按照转型七步曲在办理，但总体看上去亲和力不强，态度冷淡，速度慢，客户有疑惑时解释不到位，不愿多说两句。

第四，网点转型时提的一点一策，很多策略的施措都要根据网点自身的特点来制定，要求不死板，让客户满意。但现在内训师都要求一个版本，没有做到一点一策。我行是转型的第一批机构，关于硬件设施的设置，总行没有跟上网转的进度，网转了以后，除4台取款机外，我部无一台自助设置，全是人工服务。

第五，各岗位职责不明确，不清楚。

国企一季度工作总结篇三

1. 提交“移动信息中心内部考试系统”概要设计说明书和需求分析报告。根据修改意见完成代码开发，并将其部署在信息中心服务器上使用。
2. 按信息中心内部要求，开发一套“论坛系统”并将其部署在信息中心服务器上使用。
3. 提交“辅助办公系统”概要设计说明书。根据反馈信息和指导意见完成代码开发。并将其部署在信息中心服务器上使用。
4. 参与集团彩铃项目小组，按分工进行代码开发工作。主要负责投诉模块，铃音库模块开发。开发完成后，参与集团彩铃系统的链调，并按新的要求对各个模块进行调整，并将其部署在信息中心服务器上使用。
5. 参加adc管理平台技术交流。
6. 提交“绩效管理系统”，“在线培训考试系统”概要设计说明书和需求分析报告。
7. 参与面试出题工作，提交c语言测试题。
8. 参与全省彩铃平台的测试工作，模拟县级大客户经理的角色。对个人信息，工单处理，投诉，留言等模块进行测试，并提交测试报告。
9. 参与自主研发信息化项目与oa系统接口讨论会议，并按会议讨论结果提交系统接口申请报告。
10. 提交“在线培训考试系统”项目开发设计，设计整体框架，并按此对项目组成员进行分工。

11. 及时完成各项交督办事项。

1. 能够严格执行财务管理各项制度和规定，做好日常会计核算工作，沿用新的会计准则，准确使用会计科目，准确率达到100%，保障了日常财务工作的顺利进行。

2. 按期完成了第一季度的财务分析，完善了一些财务报表的编制。

3. 在各分子公司的积极配合下，顺利完成了第一季度利润上缴工作。

4. 与税务机关积极沟通，按时完成了2013年企业所得税汇算申报工作。

5. 按月上报省市公司各种财务报表。

6. 认真做好货币资金的管理，确保了集团公司资金安全。

7. 制订了专项资金管理方案，并将其实施于集团公司专项资金专项管理工作中去。

8. 完成了各分子公司月末资金情况汇报，并确保集团公司月末资金大于300万元。

9. 认真配合各分子公司要回市公司应收账款的回收工作。

10. 及时完成了领导交给的其他工作任务。

以上工作的顺利完成与领导的关怀、各分子公司、各部室的大力支持以及财务部全体人员的共同努力是分不开的，为下一季度的工作开展奠定了良好的基础。

一、工作方面。

新年新开始，谨记自己的职责，没有被节假日冲乱工作的步调。在第一季度里，我对自己在上一年的工作进行了总结，安排了新的一年的工作计划，使自己以更加完美的姿态迎接新一年的挑战，抓住属于我的机会，为公司的发展做出贡献。

在日常工作中，我更加注重细节，对于完成任务的质量有了更高的要求，和同事一起进步，一起提高。

二、学习方面。

公司正在高速发展的阶段，为了跟上公司的脚步，我抽出时间不间断的学习，争取做到在工作中学习，在学习中工作。在整个公司积极向上的氛围中，我也在不断拓宽自己的知识面，增长自己的见识。在我看来，公司和员工之间是相互促进的关系，公司不断发展，我们员工也不断进步，一起奔向美好的未来。所以在整个的第一季度我都没有放松自己，一直关注着最前沿的知识信息，巩固已有的基础知识，加强自己的专业能力。

三、存在的问题以及改进的方向。

在整个的工作当中我出现了一些失误，虽然没有造成什么损失，但是也对我在工作的过程中造成了一定的影响。首先就是在节假日前后的一些工作上的小失误，容易被其他的事情分心，同时在日常工作时没有合理的安排好时间，常常不是忘了这件事就是忘了那件事，导致在时候要花费时间去回想还有什么事情时期还没有做的。其次就是办事情抠细节导致效率不够高，比同事花费更多的时间和精力。

我在今后的时间里会从一下三个方面去改进：第一是提高自己的专注力。第二是每天提前做好工作计划。第三是在保证质量的前提下，加快自己做事情的速度，提高工作的效率。

时光如流水一转眼就来到了第一季度的结尾，在忙忙碌碌中

度过了一个季度的工作后，又要开始迎接新一季度的工作了。回首过去第一季度所完成的工作，还有很多做的不够完善之处，需要我在下一季度里做到改正和加强。当然也有很多可吸收之处，我也会在下一季度里继续发扬和继承。为了更好的认识自己，也为了在下季度里更好的完成工作，我把第一季度里所完成的工作做了如下总结。

这一季度虽然相对于轻松了一些，但是因为防范疫情的工作还在继续，所以相对于平时的工作来说还是比较忙的。首先除了做好自己平时以外的工作，我还要做好防范疫情的工作。

平时日常的工作包括，保持良好的仪容仪表，面带微笑，细致对外服务。因为我们物业公司是一家比较知名的物业公司，所以我们客服人员，既坐在了公司的前台位置，我们就要保持好自己最佳的形象气质，我们的一举一动也都会代表着公司的行为，所以我们必须要十分注重自己在岗位中的一言一行，即使在没有客户到来的时候，我们也要做到妆发完整，着装得体，礼仪规范。这不仅是在过去一季度里要求我们客服人员要做到的，这也是我们时刻需要保持的。还有另外一点就是我们的服务态度，因为我们是服务行业，所以我们的服务工作是重中之重。面对我们提出来的各种要求和困难，我们都要尽力帮助解决和配合。并且要时刻以他们的感受为中心，时刻站在他们的角度出发思考问题。始终保持自己态度温和亲切的一面，向业主们展示我们热情服务，细致耐心的企业服务宗旨。

其次就是防疫情的工作，在第一季度里，因为防疫情工作的事情我们可没有少忙。因为正是疫情的多发时期。但我们认真完成了工作。

第一季度的工作总结就到此结束，面对下一个月工作的来临，我更加充满了信心，和期待。

在今年我成为了__公司的一名正式的员工，在年初，为了更

好的发挥出我的作用，制定了一份20__年的年度计划，经过三个月的工作和实验，在第一个季度即将结束的日子里，将我这三个月做一个阶段性的总结。

一、加速学习，加强业务能力。

在不断熟悉工作的过程中，完成每天的日常工作之余，我对自已现在所处的环境有所了解，在这三个月里，不断地_的学习，扩展自己的知识范围。

首先是对自己的本质工作的学习，经过试用期的考验，我对公司的了解不断加深，对我担任的岗位一天天的熟悉，我认识到自己在这一方面知识的匮乏。为了提高工作的效率，同时为公司贡献出一份力量，我在这三个月里，大量的查找资料，完成对本职工作系统的规划，向同事请教，找出在工作中出现的错误，在这个总结的日子里，交出了一份令人满意的答卷。

在每一天的结束时，我总会仔细的想一想还有没有什么工作没有做，有什么错误没有更正，有条理的梳理了一遍，有利于日常工作的进行。

细心地处理好每天的工作，完成上级交代的任务，在每一次的任务过程中，对自己没有注意到的地方，听从同事的意见，做好笔记。在完成之后，对自己负责的范围做好总结工作。

整个第一季度以来，我每一个月、每一周都制定了适合自己的计划，并且在完成计划的同时，我在每一周、每一月都做好了总结，争取在每一次的总结过后，我都能吸取之前的经验教训，有所进步。

有成功的喜悦充斥着在我的工作中，也免不了有失败的时候，只有将每一次失败化作养料和动力驱使着我不断进步，才会

有之后的每一次成功。在第一季度中，我整体的工作做的还算到位，只是在某些细节方面，还有所疏漏，而且有些我还没有学习到，没有了解的地方，问题还有很多，在第二个季度中，在完成工作的同时，我也会竭尽全力将这些问题解决。

一、配合总公司完成__员工合同的签订以及人员档案的重建工作，使各项工作实现集团化，正规化。

二、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，完成对我公司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。

三、有针对性的落实制度。

制度是公司发展的灵魂，管理离不开制度，所谓的管理更重要的是纪律，是规则，所以自我反省后，找出原因，并改变以往的管理模式，有针对性的落实制度。

为迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。并迎接审计部门对我公司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;同时按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

但是在出纳工作中，有好的一面，也有发现的问题，在近阶段的工作检查理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务出纳本着“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，要及时调整自己的理念，让各项工作真正落实到实处，才能让日后的’财务工作更顺利。

财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等方面我们负有很大的义务与责任，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。只有更好地对本年度第一季度的工作进行总结和归纳，才能在以后的工作中得到较大的提升。

(1) 粉刷了住户家的阳台，使小区的外观焕然一新。

(2) 小区出入口安装了电子门禁系统，加强了小区的智能化管理，进一步保障了小区的安全。

(3) 在公司的大力支持下，与移动通信公司签署了通信信号覆盖合同，很快将解决小区手机信号弱的问题。

(4) 对小区的所有机电设备进行了全面检修保养，重点维修调试好了所有的消防报警系统。

(5) 进行了公共设施的养护：解决设备房的通风问题，在配电房、水泵房等加装排气扇。

(6) 针对小区内部分业主信箱发现了有人散发__宣传资料的情况，配合派出所、居委会、街道办事处进行调查，并抓获了__犯罪分子。

(7) 公司领导的大力支持下，申报了__市安全文明标兵小区，接待了__区政法委及综治办、派出所一行领导到我小区检查安全文明小区标兵单位的创建工作，对小区的各项创建工作

给予了积极的肯定，现已基本完成其它各项准备工作。

(8)开展了社区文化活动，组织近百名小区老人去__、__一日游，让老人们度过了一个愉快的重阳节。

二、经营工作方面

__花园(1-3)月份经营收入总额为1107834元，其中管理费收入为871411元，每月平均收入在96823元左右，收缴率达99.8%以上。

停车场(1-3)月份收入总额为189654元，每月平均收入为21072元，会所(1-9)月份的经营收入总额为46769元，每月平均为5197元。

1、2号楼、__区教育幼儿园的接管问题一直未得到解决，已售出停车场未收到管理费。

2、今年因”创优”及”创安全文明小区”工作，完善及改造了部分设施。

国企一季度工作总结篇四

经过xx年的岗位调整，我本人被聘任为“8级执行会计师”在新的岗位面前，我一再告戒自己尽快找准位置、进入角色，因为营业室不允许有无所事事的人。卸掉了部分管理方面的担子，我把精力集中到抓前台业务和产品营销上，尤其是对储蓄存款及相关新产品的营销，更是紧抓不敢松懈。进入20xx年，通过认真学习领会我行的一系列职工大会、中层干部会议及我行的第一次“经营分析会议”的会议精神，新一届领导班子超常规、跳跃式发展的崭新思路，既激发了营业室全体人员的工作热情同时也拓宽了我本人的工作思路。“求生存”压力变成了动力在劳动竞赛中以求生存、促

发展为主题不断加大工作力度在充分挖掘各方面潜力的基础上针对实际情况，站在快速发展的高度上我和营业室主任客观分析了面对存款增量份额与其它行的差距在会计主管的指导下详细制定了工作计划和方案切实遵循行党总支确立的“大发展、大市场、大营销”的工作思路在土地补偿资金归集、职工买断资金代发、收复失去的代发工资阵地、集团企业工资源头上及来究投资商找突破点巩固扩大了营业室的客户群体。营业室作为核算主体行，是全行各项工作的枢纽，是全行会计核算的中心。要提高我行的会计管理水平和会计核算质量，必须从营业室的会计基础工作抓起。按照内部控制制度的要求，通过对营业室不同岗位、不同业务种类进行认真分析，重新制定和细化了岗位职责，调整了轮岗制度，严格了操作流程，制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法、凭证整理装订办法、会计差错考核办法等一系列管理规定。明确专人对钱箱现金、单证、重点会计科目及帐户进行实时监控，确保出现问题，及时发现，及时解决。同时通过制定二次分配办法，将营业室人员的绩效工资与业务量、存款任务完成、核算质量、服务质量、劳动纪律等内容相结合，打破了分配上的“小锅饭”“小平均”，促进了各项任务目标的完成和服务质量、核算质量的提高。

此外我本人积极投入到吸存增储的热潮中去，班上谈存款、班下跑存款，以自身的行动启发引导前台柜员提高存款意识、指标意识。并和同志们总结了“新客户以服务吸引，老客户用感情稳固”这一经验，3月份一个20xx年存入营业室1000美圆的老年客户密码遗忘，我先后4次上门为其办理挂失解挂手续，该客户非常感动，将其他银行的各种存款都转存到营业室来。为了提高自身和营业室人员的业务素质，保证我行会计核算质量，我们制定了详细的培训计划和文件传阅学习制度，利用业余时间组织营业室人员进行会计业务、会计法规学习和职业道德教育，此外，我还积极参加行里举办的统一业务培训，学习中，注重实效，不走过场，使自己的业务知识趋向全面，业务操作更加熟练规范。

20xx年本人和营业室主任在分管行长、会计主管的要求及指导下严格按照内控制度的要求，研究不同业务量、不同业务种类的岗位设置和劳动组合形式，重新制定细化了会计岗位职责，严格了操作流程，并根据不同的营业人员经办的业务权限，确定相应的职责。同时，根据上级行的要求和我行各网点的实际情况，今年先后参与制定了钱箱现金管理办法、钱箱单证管理办法、证券业务管理办法及凭证装订管理办法、会计差错考核办法等一系列规章制度，进一步规范各网点帐务，使我行的核算手续更加严密，业务办理程序更加安全科学，做到了相互制约、职责分明。强化了内部控制，提高了工作效率。在日常工作中，通过主动观察和总结，发现问题和业务操作中不合理的地方，都能及时给主任和主管汇报，并能及时给柜员和网点提醒，起到了警示建议作用。

优质文明服务是金融行业永恒的话题，但如何落实行动上，彻底改变我行社会形象，营业室全体人员确实动了一番脑筋。一是摆正位置，靠服务赢得客户，靠客户吸收存款，靠存款保住饭碗。消除了思想上的松懈和不足，彻底更新了观念，以客户满意为标准，自觉规范自己的行为，认真落实我行各项服务措施。二是把业务技术和熟练程度作为量服务水平尺度，苦练基本功，加快业务办理的速度，避免失误，把握质量。虽然我们营业室尽心尽力的搞服务，但是，因各种因素，营业室的服务质量仍是不尽人意。三是努力学习新业务知识大力拓展业务营业室的业务领域，创造良好的发展环境。对于我本人来讲，尽力做到了“三个服务”。一是给客户服好务，由于我主要任务是分管前台，柜员几乎每天都有不好处理的业务和客户介绍给我，本着“客户就是上帝”的意识，每次我都能圆满的让客户满意而归，有一些较难处理的事情，我都是带着礼物主动上门，最终看到的都是客户满意的笑脸。就这样，有的客户甚至已经和我交上了朋友，也成为了建行的忠实客户。二是给本营业室的柜员服好务，不论柜员业务、设备出现了问题，我都能主动解决，柜员身体不适、家庭不顺心，我都能主动关心和帮助。三是给各网点服好务，因营业室是全行业务的中心枢纽，我和各网点的业务联系也较为

频繁，工作中不论网点因设备问题或业务问题找到我，我都能积极为他们联系或者亲自上门想方设法的帮助他们解决。

今年，可以说是我行产品的营销年，今年以来我行新的金融产品层出不穷，我本人也抓紧时间在最短时间内领会新业务，掌握新技能，把我行的产品营销作为今年的重点，大力宣传和营销我行产品同时指导、协助其他网点开展新业务的推销活动，努力发展中间业务。截止到年底，由我主持办理的基金业务有十余种，金额近200余万元，代理记帐式和电子国债200余万元，在市行排名中名列前茅。我还在行里的安排下对全行柜员就网上银行□call center系统、贷记卡业务□vip客户等新业务进行了多次授课。

xx年是建设银行重大改革的一年，在20xx年中，我本人除认真学习与改革相关的文件精神，作好心理准备外，还积极主动的和营业室的同志们谈改革，探讨改革的必要性和必然性，加强同志们对我行改革的信心，端正同志们对改革的态度。日常工作中，自己身先士卒，加班加点工作多干，主动关心帮助他人，发现问题及时汇报，主动解决。尽最大的努力体现出 一个党员、一个中层干部应起到的带头作用□ xx年是繁忙而紧张的，我本人在会计主管的指导下和同志们的帮助下，各方面有了一定的进步，但仍被许多缺点和不足所束缚，如对一些问题上强调客观困难多，没有充分发挥主观能动性；对一些新问题的解决，不能系统地考虑问题，对问题的理解和看法站的高度不够等。这都是我本人急需解决的弱点。

xx年是我行重大变革、快速发展的一年，也是金融系统竞争更加激烈的一年，机遇和挑战的共存将会进一步激发我和我们营业室全体人员的斗志和工作热情，我将一如既往的工作、团结、奉献。

国企一季度工作总结篇五

阳春三月，在四公司刘x副经理的带领下，工程、材料、财务、

劳资办公司等部门的领导给我们xx一标项目部全体人员进行了一次相当全面的工作知识培训。本次培训课程安排之紧凑，内容学习之广泛，这充分证明了公司领导对我们一线员工的能力培养的重视程度非同一般，让我们在xx项目起步阶段，能够更从容的完成公司交给的各项任务。在此，我要感谢公司领导给了我们一次学习和提高的机会，让我们更加明确了作为一名一线员工的职责和任务是什么，几天来的系统学习，使我对工作内容，工作流程得到了进一步的认识。

培训时间虽然很短，但是质量很高，内容很丰富，我非常珍惜这次学习的机会。几天来，认真听取了各部门领导的讲课，使我深受教育，获益匪浅，从内心角度讲，是真正的学到了、领悟到了我们公司的`规章制度和 workflows，同时也让我明白了一个道理，作为一线员工，任何一项工作都是相当重要的，不得有一点马虎，始终牢记做任何工作都要按流程办事，按制度办事，制度是我们企业生存发展的保障。

指导今后的施工生产。

通过几天的学习，让我学到了不少的知识，但是，这还是远远不够的，在今后的工作中，我还要继续加强学习，不断提高自己的工作能力和个人素质，做好自己的本职工作，不折不扣地完成领导布置的各项工作任务，团结协作，求真务实，为xx项目做出更大的贡献。

年关将近，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，笔者特将访遍名师学来的年终总结秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。

要点一：篇幅要够长

要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

要点二:套话不可少

如开头必是“时光荏苒，2004年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。

要点三:数据要直观

如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。

要点四:用好序列号

序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象。

国企一季度工作总结篇六

转眼间，我来到xx工作已经快三个月了，第一季度结束了。在xx大药房xx店店长和同事们的关心帮助下，我学习到了更多的知识。为了更好地完成工作，总结经验，扬长避短，提高自己的业务技能，现将第一季度的工作总结如下。

进入xx以后，在药店领导和各位同仁的关怀帮助下，首先，我的政治和业务素质都有较大的提高。刚进入新的工作岗位时，被分在了中药区，虽说本人过去从事西药销售，接触中药知识不多，但是也了解中药的活是又脏又累，可正是这样

的分工，使我对中西药知识有了全面的了解，掌握了更多地知识，因此，做起来也比别人得心应手得多，获得了很多这方面的知识和经验。

其次，工作这几年来，使自己对这份工作有了更多更深的认识。对于工作或事业，每个人都有不同的认识和感受，我也一样，深刻认识到药品是用于防病治病、康复疗养的，做一个合格的药品把关者，是最重要的职责。因此，我时刻不忘自己的责任，热情接待顾客并作详细的解答，同时向患者讲解药物的性能、功效、用途、用法用量及注意事项和副作用，既为患者提供安全、有效、廉价的药物，又让患者能够放心地使用。

在认真做好药品销售及药店领导所分配工作的同时，业余时间本人能够一贯坚持学习《药品管理法》、《药品经营管理制度》、《商品质量养护》等相关法规，认真参加gsp认证、药品养护的有关工作，为药店获得gsp认证、做好药品养护的有关工作，起到了重要的作用。积极参加市人事局组织的信息化素质、知识产权保护与管理实务等公需科目培训考核，提高了自己的综合素质。

在今后的工作中，我在全面学习的同时，重点学习专业知识，掌握更多的业务技能，进一步深化对药理学的理解，更好地胜任本职工作。在工作作风上，遵守公司的规章制度、团结同事、务实求真、乐观上进，始终保持认真的工作态度和一丝不苟的工作作风，时刻牢记自己的责任和义务，严格要求自己，不折不扣地完成领导交给的任务。最后，我将以崭新的精神状态投入到工作当中，努力学习，熟练业务，提高工作效率，积极响应公司加强管理的措施，干好本职工作，为药业的发展做出贡献。

国企一季度工作总结篇七

一、认真总结20__年工作，落实集团公司各项工作任务

（一）公司于1月19日召开了全体员工会议，对20__工作进行了全面总结，并就20__年工作进行了安排部署。提出了“抢抓扩大内需机遇，主动应对地产市场，人才队伍建设求精，安全质量控制求高，新上项目选择求稳”的指导思想和全面实现“4121”工作目标。即：完成续建项目投资4000万元，实现销售收入1亿元，实现利润20__万元，争取新上一个项目。同时努力营造和谐氛围进一步规范财务管理切实加强项目建设确保各项工作圆满完成。

（二）组织全体员工认真学习了集团公司20__年综合管理制度、财务管理制度和安全管理制度等各项管理文件。并进行了认真讨论。

（三）根据集团公司20__年各项管理制度及目标任务要求，报经集团公司审批，以宜弘置发（20__）01号、02号、03号文件，上报下发了20__年工作任务、20__年培训计划和20__年员工主要考核任务。

二、加强施工管理，确保质量安全

（一）全面组织开门红。公司先后召开了有建设方、施工方、监理方参加的工作会议，对20__年工作进行了全面安排部署，明确了各方全年、季度所要完成的施工进度和目标任务。要求六月底前完成所有主体工程任务。确保九月底前全面完成建设任务。

（二）狠抓工程质量和安全生产

在质量管理上，从公司领导到工程部、监理部，定期不定期进行现场督导。总经理蒋隆荣一有空就深入到各栋号施工现场，检查施工质量问题，发现施工质量问题，督促施工方限期改正。为了确保工程安全生产，公司组织开工后，先后于2月16日、2月23日和2月26日三次对施工工地的安全生产进行了检查、督导，对发现的安全隐患进行了督促整改。同时对

三次检查仍存在的安全隐患进行了处罚。共罚款2600元。

（三）严格组织招投标，确保配套工程如期同步建设。开年后，先后对样板房工程、防火门、外墙瓷砖、绿化工程、阳台栏杆、配电室等附属工程进行了严格的招投标。每次开标都请集团公司领导参与。并分别进行了多次评标和议标，最终落实了标的。多数已组织施工。

三、周密部署开盘，精心组织销售

（一）积极办理预售房许可证。春节刚过，财务科就往返于房地产管理局及相关部门，以最快的速度于1月20日拿到了预售房许可证。

47、9万元，实现到帐收入1030、9万元。销售住宅62套，销售商业（含地下室）面积2100平方米。

（三）积极配合，搞好营销

四、挖掘增效潜力

由于香山锦苑项目原设计容积率为3.0，但批准容积率只有2.96，还有近1500平方米建筑面积可以利用。经过不厌其烦的与开发区规划局、开发区管理委会主要领导多次协商，争取，终于同意在4#、5#楼各增加一层，可增加10套1500多平方米的住宅面积。降低建房成本一百多万元。

五、积极组织资金

开年以来，财务科把组织资金放在重要位置，多次与建行联系，于3月4日争取20__万元贷款指标到位。同时，为了充分发挥资金使用效率，经与集团领导沟通后，偿还集团各种款项2910万元，为缓解集团资金调度压力作出了努力。

国企一季度工作总结篇八

我的日常工作主要是销售开票，根据客户报料计划进行开票，按公司规定办理相关提货手续或退（换）料手续。市场部是公司的窗口部门，在日常工作中与公司客户、提货司机接触频繁，良好的服务态度非常重要，这既是对本职工作的要求，同时也是对公司良好形象的维护。这半年来，我一直致力于做好客户的服务工作，这次培训，也学习了其他分、子公司优秀的服务案例。在以后的工作中，我还需要加强这方面的学习，特别是增强对公司客户及产品规格的熟悉程度，努力把今后的销售开票工作做好。

电话是重要的信息沟通、交流渠道，市场部工作离不开电话，客户日常来电地接听，并做出相应的解答、解释工作，同时做好相关的来电记录，将一些重要的来电内容传达给相关业务代表或负责人，以便及时处理。通过这半年的学习和总结，我熟悉了客户网络情况，工作效率也有了明显的提升。

根据相关请示报告发放促销品，及时办理促销品出库相关手续；对库存促销品进行整理、分类，做好日常的促销品管理工作，保证市场部的促销品账、物相符。在发放促销品的同时，尽量跟客户做好沟通交流，把较实用的促销品发到客户手中。