

2023年机械类的论文(精选8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。什么样的总结才是有效的呢？下面是小编整理的个人今后的总结范文，欢迎阅读分享，希望对大家有所帮助。

公司第二季度工作总结篇一

一、本季度完善细化了各项考核细则及质控细则，根据细则要求对全院护理工作进行了每二周一次的护理工作检查，对存在问题及时召开护理会议，与各科负责人共同分析讨论已发生问题的原因并制定整改措施。使医院护理工作有不同程度的提高。

二、20xx年护理理论知识与技能操作培训计划中安排全体护士轮流进行业务讲座与操作培训，充分提高了大家学习的主动性和积极性。

三、各科负责人建立了护士长手册、科室护理业务学习记录本、病区、手术室护理质量控制记录本？，不定期检查实施情况，间接掌握各项制度的落实情况。

四、5月份举办了5.12护士节技能操作与礼仪展示竞赛活动，各护理单元积极参与，充分展现了护士姐妹风采，体现医院护理队伍团结向上的精神，更重要的是在护士的急救意识和技能上都有了不同程度的提高。

五、为提高服务质量，规范护士工作行为，进行了新员工岗前礼仪培训，对住院部新员工进行病人入院、出院服务流程模拟演练。

六、本季度全体护士进行两次护理“三基”理论考试，成绩

已入档。

七、6月份我院参加一次运城市护理学会举办的“院感知识培训班”对相关内容重点进行了院内培训，并组织全院医护人员进行一次院感考试，成绩已入档。

八、不定期召开各科护士长会议，讨论临床护理及工作问题，听取建议，改进护理工作。并制定了优质服务、文明用语方面的内容与书面形式发放到科室，要求科室负责人组织学习督促监督实施。

十、本季度住院病历共72份，【农合14份;自费58份】全部整理入档。十一、二季度全院护理工作情况：住院病人约67人，输液人数约2380人，质量人数约3000余人，手术人数约60余人，在初期人员紧缺保证正常工作的情况下没有出现大的医疗差错与纠纷，对工作中存在的问题及时纠正与整改，(对个人采取说服教育与书面检查检讨为主)把护理隐患降到最低。

(1)安红豆、贺春香：负责监督检查全院院感工作。

(2)荆列果、宁丽君：负责监督检查全院护理质量工。具体内容与实施有文字性的形式已发放到科室。

公司第二季度工作总结篇二

1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然明白创新的重要性但是对创新的敏感度不够，很多时候并不能很快的就意识到需要改变做法。

2、由于经验太少，有时对于工作中相关问题的处理，总是协调不好，一时找不到合适的解决方法。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

公司第二季度工作总结篇三

你们好！

面对过去的一季度，我部将市场运作情况进行分析总结后，上呈公司领导，

一、总体目标完成情况

1：销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。

二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

1. 质量问题偏多。

玻瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现一定沉淀。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格对比差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，特别是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3. 内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

(三)根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间形成一定竞争的格局。根据新余市场的情况，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

三、对20xx年2季度工作的计划

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好2季度的销售工作计划任务。

(一)、总体销售目标 60万

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并

在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，可以在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动（例如：在限定期定完成打款并销售30万奖面包车一辆等等）

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后

的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

6、提高销售部人员自身的工作素质

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

四、总结：

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。今天，新的一季，我们站在一个新的起点，面对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年！

公司第二季度工作总结篇四

2020年_月_日，__有限公司召开2020年第二季度工作会议。会议认真落实__电网公司“两学一做”学习教育暨2020年第二季度工作会议部署，总结前一段工作，部署下阶段任务，

要求进一步认清形势、创新思路、提质增效、确保安全，推动公司协调健康发展。

公司执行董事、总经理、党组副书记__同志传达__电网公司第二季度工作会议精神，并作了重要讲话。

__在讲话中回顾了公司前一阶段各项工作取得的进展。他说，在__电网公司党组的坚强领导下，公司努力开拓国际市场，稳健运营境外项目，持续提升经营管理水平，较好地完成了一季度工作任务。4月__日，公司以很低的打折率独立中标__水电二期项目，国际业务开拓实现“开门红”；欧洲、大洋洲、巴西等市场存量资产并购项目取得积极进展；巴西__水电送出一期、二期等绿地建设开发项目加速推进；巴西公司、__资产公司、菲律宾项目等各境外资产运营效率效益提升，一季度整体经营指标完成情况优于时间进度。

__强调，国家电网公司党组高度重视国际化发展，在二季度工作会议报告中，将“国际化发展”列为__电网公司四大发展理念之一，与安全发展、健康发展、创新发展具有同等战略地位。刘总指出，公司发展国际化，是指战略、业务、技术、人才、管理品牌的全方位国际化，要在发展理念、业务拓展、公司治理和人才培养等方面实现新突破，要从业务发展国际化向公司发展国际化转变，实现发展规模、质量、效益的跨越式提升。国家电网公司国际化发展理念的确立，为国际公司赋予更高使命，提出更高要求，为公司实现跨越式发展提供了重要战略机遇。国际业务将迎来新一轮快速发展期。

__指出，下一阶段公司将重点做好以下六个方面的工作：重点推进跨国、跨洲电网互联，海外大型清洁能源开发等项目，积极推动全球能源互联网发展；积极拓展发达及新兴市场存量资产并购项目，稳妥推动绿地项目建设，全力争取国际业务新突破；稳健可靠运营巴西公司、__资产公司、菲律宾项目等现有境外资产，提高境外资产运营质量效益；切实增强安全意

识，加强对境外人员的安全管理和服务保障，严密防控国际业务安全风险，保证境外资产安全平稳运营；深化运监中心建设，维护好公司及境外下属公司信用评级，不断提高经营管理水平；全面加强三个建设，积极开展“两学一做”学习教育活动，持续组织共产党员服务队、“月度之星”评选，在公司范围内大力提倡独立思考、讲真话、办实事、求实效的工作作风。

会议由公司副总经理__主持。发展策划部、市场开发部、财务资产部三个部门就公司重点存量项目推进情况及一季度业绩考核指标执行情况、公司重点绿地项目工作进展情况、公司一季度财务经营情况分别作专题报告。

在家的公司领导班子成员、总经理助理、各部门负责人及助理、在京所属单位负责人，以及拟派往巴西公司、__资产公司的处级人员参加了会议。

公司第二季度工作总结篇五

1、销售任务完成情况

1) 第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中xx19台，xx15台，xx21台，占轿车部总数的18%。

2) 结合总办销售工作安排，每位员工轮流到飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2□销售工作总结、分析

1) 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。

2) 职业心态的调整

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。

3) 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。

4) 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。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有

有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第3季度要比2季度翻一翻。

最后我希望第3季度公司的业绩更加辉煌！

一、营销工作

在前一阶段工作的坚实基础上，营销工作围绕 " 二季度业务突击活动 " 重点展开。在 " 活动 " 中，全体员工同舟共济，自强不息，克服了诸多困难，努力拓宽市场领域，积极投入日益激烈的市场竞争，弘扬 " 求实、诚信、拼搏、创新 " 的创业精神，群策群力，为业务的发展作出了巨大贡献。

至二季度末，我部累计完成保费收入527万元，其中车险业务完成185.41万元，占总保费的35.18%，非车险业务完成341.58万元，占总保费的64.82%。榆次团队完成187.42万元，占35.56%；昔阳团队完成333.54万元，占63.29%；灵石团队完成5.38万元，占1.02%；和顺团队完成0.58万元，占0.11%。原计划到二季度末保费收入突破600万元，但有两单共计170万元的企财险业务因为公司再保险能力不足而不得不分给其他公司承保，致使目标任务未能完成。

二季度共计实现保费收入284.25万元，其中车险业务142.59万元，占50.17%，非车险业务141.66万元，占49.83%。在车险业务中，交强险合计72.47万元，占50.86%，商业险70.11万元，占49.14%。榆次团队完成176.73万元，昔阳团队完成102.2万元，灵石团队完成4.94万元，和顺团队完成0.58万

元。

至6月30日，个人年度销售前三名分别为□xx14.23万元□xx8.64万元□x8.02万元。二季度中，、等三人分别列个人销售榜前三名。

二、管理工作

随着我部各项工作的全面起步，管理工作也在不断地工作实践中日趋完善。分部综合管理水平的不断提升，为各项工作的全面稳健发展提供了强有力的动力。

1、完善了多项内控制度

二季度我部相继出台了《内勤人员管理和考核办法》、《工作纪律管理和考核办法》、《卫生区域管理和考核办法》等多项有针对性的个性化制度，同时抓落实、重实效，派专人不定期对各项制度的执行情况进行检查，及时处理出现的问题，极大地提高了整体工作效率。

2、加强了员工的培训学习

鉴于公司目前存在的暂时不能挂牌等诸多因素，原定营销团队组建工作暂时放缓，工作的重点放在对现有员工不断的培训学习工作上。自员工进入公司起，我部便密切关注员工的思想动态和行为规范，利用每天晨会时间，不断地对员工进行专业知识的学习、业务能力的锻炼和职业道德的训诫，督促和帮助他们能尽快适应新的工作岗位。至6月底，我部已有16名员工顺利考取了《保险代理从业人员资格证》。且一次性在全省各分部中遥遥。

5月下旬，我们请总公司、省公司各职能部门的有关领导和相关工作人员来为全体员工进行了短期业务培训，通过这次高水准的专业培训，全体员在紧张又活泼的学习气氛中不仅接

受了公司博大精深的文化熏陶和洗礼，还全面深入学习了专业知识、职业道德、实战经验等与实际工作紧密相连的内容。这次培训极大地调动了员工的工作激情，激励他们去兢兢业业地工作，不断勇于创新、挑战自我，创造更加辉煌的业绩。

3、规范了内部事务管理

5月末，随着查勘车辆的配发到位，结合省公司的相关规定，我部出台了《车辆管理办法》，对车辆实行集中管理，统一调配，定点加油、专人负责，杜绝了公车私用，不但提高了车辆使用效率，还大大节约了费用，收到了非常明显的效果。同时借鉴车辆管理的办法，规范了办公用品、纯净水、日杂用品、电脑耗材等日常办公消耗品的采购和领用流程，减少了浪费，降低了费用。

三、面临的困难和存在的不足

1、公司再保险能力不足，直接影响了业务的发展

5月份，我们经过不懈努力，调动了一切可以利用的人脉关系，做了大量艰辛的工作，终于将xx公司下属电厂140万的企财险业务拿下，但因公司再保险能力不足，我部只承保了其中的10万元，其余130万元很无奈地送给了xx公司和xx公司。xx公司下属xx煤矿80万元的企财险业务也因同样的原因我部也只拿回了其中的40万元。这两笔业务共计流失保费170万元，是导致二季度营销任务未能完成的直接原因，我们感到很痛心。

2、分公司迟迟不能挂牌，直接阻碍了业务的发展

我部开展业务的半年时间里，全部客户都来自于员工的个人人脉关系，而个人的人脉关系是一种非常有限的客户资源。由于分公司迟迟不能挂牌，员工出外展业既要考虑千方百计拓展新客户，又受到各种制约，有的话不能说，有的事不能

办，拓展新客户的工作遇到了巨大的困难，这只来自公司内部"拦路虎"直接阻碍了业务的发展。现阶段，公司还不能做任何的市场宣传，没有强有力的品牌和产品的市场宣传支持，员工只能以最原始的人托人的方式联系客户，只能用逢人就讲的方式宣传自我，面对日益看重品牌效应和社会知名度的客户，这种营销方式不仅效率低下，我们担心长期下去会影响到公司形象。

3、部分员工工作动力不足，工作热情不高

分公司迟迟不能挂牌等诸多不利因素直接影响到部分员工的工作态度，大宗业务的承保限制很大程度上打击了员工全力开拓大客户的热情，以致出现了工作被动、得过且过、混日子的情绪，更为严重的是个别员工的消极状态会影响整个团队的向心力，进而影响到团队的整体展业能力。这种情况的出现，也有来自员工个人素质不高的原因和部门内部管理的松懈的责任。尽管我们从未放松对员工的激励和训导，但还是不可避免地出现了这种情况。

四、三季度工作计划

1、稳扎稳打，做精做细

三季度的营销目标定为累计保费收入突破800万元。相关报道指出"我国经济运行正处在起稳回升的关键时期，要坚定不移地继续实施积极的财政政策和适度宽松的货币政策，全面落实好应对国际金融危机的一揽子计划，并根据形势不断丰富和完善。"面对乐观的市场前景，我们要通过不断地学习和研究增强团队的凝聚力，苦练内功，厚积薄发，稳扎稳打。不断提高我部的综合管理水平，促进市场开拓工作做精做细，程度上扬长避短，提高工作效率。

2、以发展为主题，以服务为主线

"创新发展、服务发展、和谐发展"是下阶段我部工作的基本思路，突出靠服务促发展。营销目标的实现必须狠抓管理，重在落实行动。从6月中旬起，我部首先开展了"保险进社区，服务零距离"活动，本次活动制定了服务标准，明确了服务内容，规范了服务程序。目的是通过这次活动，实现全体员工"增强四大意识，提升四大能力"即：增强争先意识，提升开拓创新能力；增加责任意识，提升经营管理能力；增加服务意识，提升和谐发展能力；增加危机意识，提升主动进取能力。目前，这次活动正在如火如荼地进行中，员工全体参与，并且已经取得了较为满意的成效。类似这样有积极意义的活动在下阶段的工作中还会推出，以不断提升服务水准，促进各项工作稳健、高效发展。

可以预见，下阶段的工作会面临更多的困难和接受更强的挑战。为了各项工作能全面稳步推进，限度地激发员工的工作热情，全面提高员工的综合业务素质，我们希望能得到来自上级公司在承保政策、服务范围、市场宣传等方面的更多的支持和帮助，为业务拓展提供更强有力的后盾支持和更为宽松优越的发展平台。

我部全体员工已经下定决心众志成城，依靠凝聚团队力量，创新经营意识，秉承公司"大气谦和，诚实守信"的经营理念，克服各种不利因素，努力拓宽服务领域，扩大影响面，赢得市场，争取在三季度向上级公司交一份满意的答卷。

20xx年x月x日，xx有限公司召开20xx年第二季度工作会议。会议认真落实电网公司"两学一做"学习教育暨20xx年第二季度工作会议部署，总结前一段工作，部署下阶段任务，要求进一步认清形势、创新思路、提质增效、确保安全，推动公司协调健康发展。

公司执行董事、总经理、党组副书记传达电网公司第二季度工作会议精神，并作了重要讲话。

在讲话中回顾了公司前一阶段各项工作取得的进展。他说，在电网公司党组的坚强领导下，公司努力开拓国际市场，稳健运营境外项目，持续提升经营管理水平，较好地完成了一季度工作任务。4月xx日，公司以很低的打折率独立中标水电二期项目，国际业务开拓实现“开门红”；欧洲、大洋洲、巴西等市场存量资产并购项目取得积极进展；巴西水电送出一期、二期等绿地建设开发项目加速推进；巴西公司、资产公司、菲律宾项目等各境外资产运营效率效益提升，一季度整体经营指标完成情况优于时间进度。

强调，国家电网公司党组高度重视国际化发展，在二季度工作会议报告中，将“国际化发展”列为电网公司四大发展理念之一，与安全发展、健康发展、创新发展具有同等战略地位。刘总指出，公司发展国际化，是指战略、业务、技术、人才、管理品牌的全方位国际化，要在发展理念、业务拓展、公司治理和人才培养等方面实现新突破，要从业务发展国际化向公司发展国际化转变，实现发展规模、质量、效益的跨越式提升。国家电网公司国际化发展理念的确立，为国际公司赋予更高使命，提出更高要求，为公司实现跨越式发展提供了重要战略机遇。国际业务将迎来新一轮快速发展期。

指出，下一阶段公司将重点做好以下六个方面的工作：重点推进跨国、跨洲电网互联，海外大型清洁能源开发等项目，积极推动全球能源互联网发展；积极拓展发达及新兴市场存量资产并购项目，稳妥推动绿地项目建设，全力争取国际业务新突破；稳健可靠运营巴西公司、资产公司、菲律宾项目等现有境外资产，提高境外资产运营质量效益；切实增强安全意识，加强对境外人员的安全管理和服务保障，严密防控国际业务安全风险，保证境外资产安全平稳运营；深化运监中心建设，维护好公司及境外下属公司信用评级，不断提高经营管理水平；全面加强三个建设，积极开展“两学一做”学习教育活动，持续组织共产党员服务队、“月度之星”评选，在公司范围内大力提倡独立思考、讲真话、办实事、求实效的工作作风。

会议由公司副总经理主持。发展策划部、市场开发部、财务资产部三个部门就公司重点存量项目推进情况及一季度业绩考核指标执行情况、公司重点绿地项目工作进展情况、公司一季度财务经营情况分别作专题报告。

在家的公司领导班子成员、总经理助理、各部门负责人及助理、在京所属单位负责人，以及拟派往巴西公司、资产公司的处级人员参加了会议。

公司第二季度工作总结篇六

1、销售任务完成情况

2、第2季度轿车部共销售x台，我个人销售x台。

3、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到一值班，在那边我一共接待x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。

4、销售工作总结、分析

(1) 入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办x总监和销售部x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x总监和x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x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。

(2) 职业心态的调整。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。

(3) 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。

(4) 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。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

最后我希望第3季度公司的业绩更加辉煌！

公司第二季度工作总结篇七

转眼间20xx年第二季度已过去了，以下是本人第二季度的工作总结。

1， 全厂范围的it固定资产盘点工作。在多位同事的共同努力下，按时在第二季度较好地完成了任务。但要强调一点，盘点工作的完成也是下一个工作的开始，在以后的时间里都要对it固定资产的任何改变都要及时更新，所以这个工作将长久地维持下去。

2， 按照领导的意思，我对日常工作做了量化的记录统计，但发现依然很难反映出我的实际工作量，我相信这是与我的工作性质有关系。

具体情况是这样，我在5月份对工作做了较详细记录（见附文件），但相信也约为我实际工作的7成，有115个工作请求。但在oa里，整个第二季度的ot服务申请也只有83条（还包括请设备申请）。但如果每一个申请我都记录下来，将会很影响我的工作效率，且用户也不会主动填写oa的it服务申请。我认为，一方面尽量要求用户走oa流程，另一方面，工作量是实实在在摆地那里的，希望领导也可以体谅一下。

3， 探讨并开始对一些部门的电脑的系统及应用软件进行标准化。

4， 继续在工作中寻找简化工作的方法，例如写一些教程之类。

展望第三季度，继续提高工作效率，继续总结经验，使用的问题尽快解决。按计划在第三季度会接手it-guard,将尽力把这个系统用好。

公司第二季度工作总结篇八

岗位的职责目前我的工作重点：

1、服务。我需要直接的和客户打交道，作为公司的代表，我时刻谨记自己的形象就是公司的形象，所以在这个工作中，我时刻保持这热情，耐心的态度处理所有业务。在这个过程中慢慢的去积累。为我今后更好地为客户服务奠定了良好的基础。除了这些以外，我每天要会做一些市场部的后勤工作，掌控市场的随时动态，服从领导安排，哪里需要我，我就随时可以去那里帮忙。按时按量的完成领导安排的工作。

3、是领导交办的其他工作。通过完成上述工作，使我认识到一个优秀市场部员工应当具有优秀的管理能力，不断强化的服务意识，遇事经常换位思考的能力，良好的协调、沟通能力，及时发现、解决问题的能力，准确分析、判断、预测市场的能力，如何保证管理者信息及时、对称的能力，良好的语言表达能力、流畅的文字写作能力，较强的.创新能力。以提高办事效率和工作质量为标准，这样才能不断增强自身工作的号召力、凝聚力和战斗力。

1、由于经验少，从事管理工作时间较短等原因，虽然明白创新的重要性但是对创新的敏感度不够，很多时候并不能很快的就意识到需要改变做法。

2、由于经验太少，有时对于工作中相关问题的处理，总是协调不好，一时找不到合适的解决方法。

3、遇事经常换位思考的能力有待进一步加强。

4、在工作和生活中，与人沟通时，说话的方式、方法有待进一步改进。

我认为：勇于承认缺点和不足并正确认识，在以后的工作和

生活中不断加以改进，对于自己来讲是开展好工作的前提和保证。

以上是我这个季度的工作总结，希望领导们对我批评指正，谢谢大家！

公司第二季度工作总结篇九

安全科第二季度安全工作，在公司领导的正确领导下，认真贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，紧紧围绕公司领导指定的安全生产目标，坚持以人为本，修订和完善安全管理规章制度，认真开展安全检查、安全隐患排查、整改，在全体员工的共同努力下，安全工作取得了显著成效。

编写《关于加强加氢事业部地沟安全管理规定》，建立完善《加氢事业部安全隐患排查台账》、《外来施工单位安全检查台账》。

1、加强自身安全责任意识，紧紧围绕“安全责任、重在落实”的主题。从自身安全做起，切实通过以身作则可视、可感、可悟的良好个人安全行为，使员工感知到安全生产的重要性，感受到领导做好安全的示范性，感悟到自身做好安全的必要性。牢固树立有感领导思想意识，深刻领会有感领导本质内涵，自觉体现有感领导示范行为。加强学习，不断增强员工安全生产工作的责任感，认真履行好职工本岗位的安全职责，坚持安全生产从自身做起，从细节做起。

2、围绕安全做好员工教育和宣传工作。传达贯彻公司安全生产形势，强调树立安全责任和“安全第一”的思想和理念，利用周日、例会以各种形式对职工进行安全教育，及时将公司下发的各类安全学习文件传达到每一个人。

3、安全科为新到员工进行厂级安全教育，主要针对工作环境、生产特点、注意事项、厂规厂纪、职业健康知识、安全常识

等进行培训。针对应急救援与自救进行培训：如灭火器的使用、人工呼吸和心脏按压术、空气呼吸器和防毒面具等正确使用，并组织考试。第二季度完成三级安全教育90人次。进入车间进行下一步安全培训。

1、4月进行安全隐患排查2次，4月进行6s安全检查4次，共考核443分，下发安全隐患整改通知3次，限期整改6条，整改落实6条。

2、5月进行安全隐患排查4次，5月进行6s安全检查4次，共考核175分，下发安全隐患整改通知9次，现场整改6处，限期整改18条，整改落实6条。

3、6月进行安全隐患排查3次，6月进行6s安全检查3次，共考核209分，下发安全隐患整改通知6次，其中20xx.6.16日生产技术部组织事业部领导、各车间负责人对生产区进行了一次整体安全隐患排查，进一步提高了各车间安全隐患排查工作的积极性。现场整改3处，限期整改9条，整改落实7条。

安全员每日进行至少两次全厂巡回检查，为保证车间安全生产，防微杜渐，在日常的巡检中多发现问题，将事故消灭于萌芽之中，保证装置的安全，为了更好的落实安全检查，生产技术部组织了激动灵活地联合巡检模式，即在早上由安全科组织，其他职能科室参与，一起对生产区地沟、污水井、以及公附设施进行安全检查，这种方式及灵活，又方便，最大限度的发挥职能科室的作用。

规范现场安全作业，在焦油加氢二车间装置新建伊始，很多工作都不完善，现场一些工作还不是很明确，在工作中发现很多问题，车间职工对自己在现场工作中的责任不是很明确，为保证在设备检修、动火、动土、吊装、进入受限空间等作业时的安全，安全科加大监管力度，确保生产安全、平稳正常运行。

贯彻落实“安全生产月”活动方案的通知，切实开展安全教育活动，充分利用横幅、标语等宣传形式警示大家，利用班前班后会和周安全活动强调生活安全管理，搜集安全宣传资料，对宿舍内易发事故类型、重点防护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对地扎实地开展教育和防范工作。同时要求各岗位人员书写安全月工作总结，不断增强员工安全意识，提高安全防范意识。

在下一季度，我们安全部门本着安全第一，预防为主，综合治理的原则，开展安全工作，加强对各车间的安全监管力度，同时对车间存在的安全隐患进行督促整改，将事故消灭于萌芽状态，同时加强对员工安全意识、安全操作技能、自救以及救人能力的培养，保证在车间日常工作中避免发生事故，同时加强安全管理工作和消除现场的跑、冒、滴、漏的监管，争取在下一季度将安全管理工作推向一个新的台阶。

事业部安全科

20xx年6月30日