

最新一季度工作情况汇报 一季度工作总结 (汇总7篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

一季度工作情况汇报 一季度工作总结篇一

2017年初制定的工作计划，又到了季度总结、思考、改进的时候了。在今年初设定工作计划时，告知自己每日成长一点点、每月改变一点点，希望自己一年中在思想上有所飞跃、学习的态度有所飞跃。

一、2017年第一季度工作总结

1、“基智团”的工作在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对账单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不紊地展开。

3月份，在“银华90基金”销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

二、2011年第二季度工作计划

1、增强基金客户的服务工作目前，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。我们营业部的基金销售工作至今已经历了八个年头，期间也积累了千余基金客户及上亿的基金资产。如何能够更好地服务这些客户，从这些客户中挖掘潜能，盘活他们的基金资产呢？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处理，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。通过书籍、微博等传媒方式来吸收正面能量，然后在部门员工之间、营业部员工之间起到传播正面力量的导体。

5、完成六月投资分析考试，做到有计划，有安排

2017年，我局在区委、区政府的领导下，深入学习实践科学发展观，紧紧围绕区委、区政府中心工作，按照年初确定的工作目标和工作实际，认真做好机关事务管理、保障、服务工作，为推进“世界田园城市建设”工作，为机关的正常有序高效运转提供了有力保障。

一、加强作风建设，提升服务水平

（一）进一步改进干部队伍工作作风。按照区委“两查两提升”作风集中教育活动要求，全面加强作风效能建设。发放作风建设活动征求意见表，就思想作风、组织纪律、工作作风、工作效率、服务保障、廉洁自律六方面情况，广泛征求意见；并设置了“民情收集意见箱”，公开民情热线电话。单位主要负责人切实履行“一岗双责”的职责，认真落实好中央、省、市和区委有关干部队伍作风建设的规定和要求，

对全局干部要严格要求、严格教育、严格管理、严格监督，分阶段开展好改进工作作风工作，努力建设一支能够用心想事、用心谋事、用心干事的干部队伍。

《2017一季度工作总结》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。

一季度工作情况汇报 一季度工作总结篇二

又到了季度总结、思考、改进的时候了。在今年初设定工作计划时，告知自己每日成长一点点、每月改变一点点，希望自己一年中在思想上有所飞跃、学习的态度有所飞跃。

1、“基智团”的工作

在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对账单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不紊地展开。

xx月份，在“银华90基金”销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

1、增强基金客户的服务工作

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。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□xx月xx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。

一季度工作情况汇报 一季度工作总结篇三

一是饮水安全。春节过后，随即安排20xx年中央资金饮水项目尾工的实施，将于4月中旬全部完成□20xx年市级补助资金农村饮水安全项目计划采用夏津水库水厂管网延伸，解决银城办、双庙镇、田庄乡、南城镇4个乡镇83个村庄、72011人的饮水安全问题。铺设村外管道86、64千米，村内管道17、93千米，建设管道二次加压泵站2座，配套建设管网信息化工程，工程总投资20xx万元，其中市补助1400万元，地方配套及群众自筹资金615万元。我县在20xx年市级补助资金农村饮水安全工作上积极主动，措施得力，在全市其他县都没实施的情况下，我县目前已完成计划总工程量的15%。

二是南水北调□20xx年是南水北调工程建设的关键年，一季度全力推进灌区影响工程后屯泵站、温辛庄泵站、南城泵站等工程扫尾，目前灌区影响工程基本完工，正在准备第一批工程验收工作；干线工程积极协助省七一六五河建管处、湖北水总做好迁占和环境保障工作，目前，建筑物工程进展顺利，预计汛前可完成主体工程，左岸道路施工近期即可展开。城

区段工程积极协调好设计、监理、施工单位间的关系，目前，城区段工程已全面开工，包括衬砌、城栾干橡胶坝、济运街桥、银山路桥和东关沟节制闸、王庄节制闸等，六月底前可完成主体工程建设。2月23日—28日，由县监察局牵头，组织南水北调局、财政局、审计局、经管局等部门对各乡镇的征地移民资金进行了一次集中审计，针对审计中发现的问题，及时进行了整改，确保了征地移民资金管理使用合法规范，保证资金安全、干部安全。

1□20xx年小型农田水利重点县项目。我局把小农水重点县争取作为重中之重，充分整合各种资源，提前谋划，加大前期工作投入，为确保成功，2月份，邀请省水科院专家来我县座谈小农水重点县申报工作，并委托省水科院编制实施方案，目前，正在进行选区划片勘查和收集基础资料等工作。小农水重点县项目计划争取资金投入每年不低于1600万元，三年建设高标准农田10万亩。

2、中小河流治理项目。我县六五河被列入国家重点中小河流治理规划，本次治理六五河上游段即土龙头闸至七一河入口，按设计标准进行清淤整治，同时，维修重建上游段桥、涵、闸等建筑物，工程总投资20xx万元，其中省以上资金1400万元。目前，已委托市水利勘测设计院编制六五河治理可研报告和初步设计，待省厅批复计划下达后，再按照基建程序逐步实施。

3、大型泵站改造项目。我县牟庄、王庄两座泵站被列入全国大型灌排泵站维修改造项目，总投资1270万元，改造后牟庄扬水站、王庄二级站，总装机台数14台，装机功率达到20xx千瓦，设计流量达到25立方米/秒，控制灌溉面积37万亩，将大大提高我县的引水能力，改善我县用水难的局面。目前，正在积极和市水利勘测设计院沟通，尽快完成可研报告的编制工作，争取早日实施。

4、旱能浇、涝能排规划编制。按照省政府的要求，我局组织

人员编制了旱能浇、涝能排高标准农田建设规划，该规划将作为今后几年农田水利基本建设项目安排的依据，目前，正在按照上级的要求对规划进行修改完善。

5、大水网建设规划编制工作。大水网建设规划涉及河道、泵站、水资源调配、水土保持、农村饮水安全等多个方面，是今后几年向上争取项目的依据，目前正在编制中。

1、抗旱双保。今年以来，我局早谋划、早准备，完善和细化春灌方案，强化春灌水源统一管理和调配，时刻密切关注水情，抢抓有利时机，全力以赴调引客水。针对南水北调工程施工，影响从潘庄引黄灌区引水的实际，及时调整引水方向，运河水、黄河水并重，提前对土龙头大闸、王仁庄扬水站等引水设施进行维修，同时，坚持“以河补源，以井保丰”的工作思路，及时组织开展抗旱机井建设，积极开采地下水源，今春以来共新打、维修机井310多眼。1月30日，我县启动卫运河土龙头大闸开闸引水，并及时开动王仁庄、津期店、郭庄等6处扬水站向附近乡镇调水。目前，已通过卫运河土龙头闸、王仁庄扬水站、南部引水工程、津期店扬水站调引客水1000多万方，最大限度地确保了全县用水。

2、全国第一次水利普查工作。开展第一次全国水利普查是国务院做出的一项重大决策，水利是经济社会发展的基本条件、基础支撑、重要保障，全国水利普查是国家资源环境调查的重要组成部分，是一项重大的国情国力调查。今年以来，我局严格按照普查时点要求，按时完成各项普查任务，实行严格的数据抽查、审核、验收制度，确保普查成果全面完整、客观准确和真实可靠，目前，正在进行普查表填写和电子地图标绘。

3、水行政管理工作。今年以来，以落实最严格的水资源管理制度为重点，全面推动取水许可、建设项目水资源论证、水资源费征收等各项工作的开展。强力推动城区改饮黄河水，按照县政府的统一部署，开展了城区自备井关停活动，目前，

已经关停了锦纺家园、华夏新城等多个小区的自备井；加强法规体系建设，争取县政府出台了《夏津水库管理办法》，明确了水库的管理、水源保护及开发利用，为水库的管理运行提供了政策保障；强化水法律法规宣传，充分利用“世界水日”、“中国水周”，大规模的宣传水法律法规，在城区繁华地段设立行政许可、饮水安全、南水北调、城区供水等水法律法规咨询台，现场接受群众咨询，出动宣传车10辆，悬挂横幅10幅，张贴宣传画40张，录制宣传磁带10盒。

今年第一季度，尽管我局下了很大力气，花了很多精力，抓了很多工作，取得了一些成绩，但与全年目标任务相比，与县委、县政府的要求相比，还有许多不足之处，主要表现在以下几点：一是局机关的工作作风还有待进一步强化，干部职工的创新意识和创新能力有待进一步提高；二是水利专业人才缺乏，发展后劲不足，有待进一步引进人才；三是上级批准建设的项目群众自筹资金落实难，一定程度上影响了工程的顺利实施。

针对上述存在的问题和不足，我们在认真总结第一季度已经取得成绩的基础上，想方设法，多动脑筋，克服困难，迎头赶上，制定相应的对策和措施，认真加以解决，力争在第二季度工作中取得重大进展和重大突破，为全年目标任务的早日完成打下良好基础。

一季度工作情况汇报 一季度工作总结篇四

1、公司于x月份召开了全体员工会议，对20xx工作进行了全面总结，并就20xx年工作进行了安排部署，要求生产、采购部门下降能耗x%的目标，针对目标责任，生产部将任务进行细化落实，分解到班组和个人，至少让大家明白节能降耗从我做起才是源头的开始。

2□x—x月份共生产产品□x箱共折合x吨，与20xx年同期生产吨

数相比上升了x个百分点，在过去的一季度生产周期内要生产这么多吨数是史无前例的。产品合格率x%与去年基本持平。

3□x月份向全区赠送的xx赠品采用多年积压在仓库的积压产品和退回产品进行回收，采用低成本的加工方式顺利进行为公司减少了不少费用，为紧缺的库容释放了一定的空间。

4、在抓好产品生产质量的同时，通过20xx年的总结分析，及时对250ml瓶装生产线设备进行套标技术改造和优化，按照今年生产x万瓶计算，每张标签至少减少x元每瓶计算，直接为公司节约资金x万余元。

1、制度

根据公司目标制定了车间班组节能考评制度和奖励制度，内容包括安全生产□6s工作、劳动纪律、操作技能提升学习、和技术革新等几大方面，充分抓住团队的凝聚力以达到生产所用的材料都要以节约为目的作前提。

2、做好安全工作，保障稳定生产

对进入车间的新员工严格按照“三级”安全教育培训合格后，以“师带徒”方式上岗作业，既保证了安全，又加快了新员工学习技术的过程同时车间每周一次安全检查，及不定期检查和班组一日三查等相结合为车间全年无人身重大伤害事故打下了基础，不出人身伤害事故也能为公司减轻经济负担。

3、做好成本管理

a.建立责任成本台帐，包括原辅材料的领用以及成品入库的准确性等并把考核重点放在控制原辅材料的利用率上。

b.逐步提高操作水平的培训，重点对车间“两机一员”进行

了培训学习，利用考核原则，以多能手的奖励方式来激发员工对节能的热情程度。

4、挖潜增效，积极进行设备改造。

a.进行了250毫升生产线的传送链板反转调整重装及传送链板错位连接技改方案，改装后达到减少输送带运转过程的卡瓶、倒瓶次数提高生产效率。

b.进行了250毫升生产线回收药液灌装管道的独立安装减少日常运送药液流失和浪费。

b.产品外包脏污清洗擦拭问题长期困扰着我们部门，利用和生公司现有的离心机对产品外包脏污进行清洗，解决了需要大量人工擦拭问题也解决了我部门多年困扰的大难题，从而减少了人工成本。

1、车间管理综合治理工作开展不够扎实，发现问题整改拖拉。

2、现场管理力度不足，物品定位放置有时零乱，没达到整洁要求。

3、生产任务分解到班组不够明确，时常还利用口头方式与文字传达不一致的现象。

4、动力设备技术人员数量和水平有限，技术含量稍大的设备故障有时出现无能为力维修现象。

1、全力奋战x至x月的生产高峰，开创季度新佳绩，积极排查安全隐患，对发现的问题及时认真整改，做好车间重点设备的日常维护、保养工作，确保安全生产。

2、重点抓好现场管理工作，整治车间边角乱摆乱放，达到整洁要求。

3、做好生产计划，分解任务多以文字传达为主，确保任务的出错率。

4、强化成本意识，控制辅材消耗，做好节能降耗、技术创新工作、特别是新投入的套标机要充分发挥它的作用性。

5、继续抓好车间的设备安全稳定运行工作，以保证设备的利用率，继续保持车间良好的安全局面。

第二季度生产工作大、任务重，在这种情况下，要做到人人有任务、有担子、有压力。在日常管理上，抓好思想教育、制度落实、效能提升，坚决杜绝无所事事、得过且过、浪费时间的现象，努力把生产部建设成为一个作风好、服务好、绩效好、形象好的“四好”车间，用我们的努力向公司证实我们能力不是很高但可以做好事情。

一季度工作情况汇报 一季度工作总结篇五

在20xx年第一季度，按照《空港实业张家界分公司20xx年推进班组建设工作的指导意见》的要求，致远班组全体成员总结去年的经验和不足，团结一心，积极稳步地推进班组建设，现将本班组本季度的工作进展情况做如下总结。

每年一到三月底，张家界都处在淡季，在春运期间航班量有所增加，而且经常有大雾和雨雪天气，因此安全形势也很严峻。为此我们严格执行值班制度，确保24小时有人在岗，保证对讲机有人应答和值班电话有人接听，使得重要信息不遗漏；优化排班制度和信息传达制度，确保任何时候都有足够的人员保障航班，1月29日晚出现了六架备降航班和一架故障飞机同时在我站过夜的情况，我们仍组织了足够的人手做完7架飞机的航后工作；做好除防冰预案，并组织进行除防冰培训、操作和演练，在2月6日到2月10日的冰雪天气里，我们有条不紊的完成了飞机的除防冰工作，获得航空公司的好评。

这几个月里我们有几批次的人到长沙和常德，学习他们的一些先进工作经验；有年轻的勤务员外派到培训机构学习机型知识，取得了相关机型执照；我们留在本部的人员也没有放松对业务知识的学习，定期组织业务培训，包括放行知识、勤务注意事项、工具的使用等；当然我们也很重视航空公司机务派来给我们复训的机会，虚心地接受他们传授的知识和排故经验；为了提高我站排故的能力，今年我们班组成立了排故小组，大家一起相互讨论和学习各种故障的排除方法，并利用故障飞机进行练兵，共同提高业务能力。

我们班组积极配合部门领导，做好安全教育。每日的班前会，我们一个班的人员都要分析一下当日的安全情况和面临的问题；每周的周讲评会，我们都要集中学习民航局，管理局，安监局和集团公司等各级下发的有关航空安全的文件，稳固大家的安全意识，同时了解当前的安全形势，学习别人的安全经验，吸取别人的教训，结合我们航站的实际，把安全工作抓好；每个月我们都会组织一次安全隐患排查会，大家都结合自己的岗位，积极发现在实际工作中存在的各种安全隐患，并讨论出最佳的解决方案，这有使我们发现了许多潜在的事故源；我们班组也派出了监督员，随时监督大家在机坪工作是否存在违规现象，制止大家的一些违规行为；我们班组还在每月选出一名安全标兵，作为对其在安全保障中贡献的肯定，也作为年底各项评优的一个依据。

我们班组积极响应公司号召，积极参与公司组织的各类活动，从这些活动中，我们增强了集体荣誉感和团结意识；为了宣传我们的班组文化，我们建立了班组博客，更新班组建设的进展情况，同时办好班组黑板报，宣传制度、业务等方面的知识；组建qc小组，与班组建设相结合，提高班组战斗力。

一季度工作情况汇报 一季度工作总结篇六

我乡今年一季度综治工作在上级的正确领导下，乡党委、政府高度重视，周密筹划，用心工作，始终坚持“稳定压倒一

切、职责重于泰山”的原则，认真贯彻落实县政法工作会议精神，加大排查调处矛盾纠纷的力度，努力抓基层建立工作，加强信访综治维稳工作中心和和谐矿区建设，加强青少年教育管理，狠抓禁毒、禁赌工作，使全乡社会治安持续了稳定和谐的良好局面，有力地推动了我乡经济社会的协调发展，截止目前，全乡共查处刑事案件1起，治安案件3起，调处各类民事纠纷12起，调解成功率到达85.7%，全乡境内没有发生一齐重大事故。

回顾本季度的工作，我们主要抓好了以下几个方面的措施落实：

领导重视，明确了工作任务，坚持每月领导班子研究分析社会治安例会制度，根据县政法工作会议提出的综治工作的要求和任务，我们与各村层层签订了综治、禁毒等工作目标责任书，制定了一系列措施和规范文件，以保证制度，职责的落实。

我们一向坚持全乡矛盾和不稳定因素一月两次排查的制度，用心加大矛盾纠纷排查调处化解力度。今年第一季度，我们一共排查了矛盾纠纷14起，其中排查调处重大矛盾纠纷2起。在认真做好矛盾排查调处工作中，我们十分注重排查信访和群众性上访的苗头，每月开展一次信访突出问题排查工作，对排查出来的信访问题及时进行化解，有效防止了信访隐患转变为信访问题的转化。

朱明乡近年来，基础设施建设速度加快，流动人口增多，治安环境面临了新的挑战，要持续良好的治安秩序，保住“一方净土”的美称，需要我们创新工作思路。为此，我们按照县有关部门的要求，加强了朱明乡治安巡逻队和交通协管中队的建设，并配备了装备，以集镇为主要重点进行值班巡逻，有效地预防了盗窃、赌博等案件的发生，得到了人民群众的一致好评，同时我们把民调工作、信访工作、司法调解工作、安全生产工作及矛盾排查工作统一纳入社会治安工作和维稳

工作的重要日程，构建乡、村、组组织排查网络，层层设立治安信息员实行信息资源共享，根据不同时间确定工作重点。

我们深知，综合治理工作主要是做人的工作，一个地方的治安环境好坏与当地的发展水平、常居人的素质是有直接关联的。因此我们按照依法治县的相关要求和依法治乡的需要，认真抓好了村组干部的法制宣传教育，印发超多宣传资料。由于贴近实际开展法制宣传，形式多样，注重教育政策，广大干部群众的法律意识有了较大的提高。夯实了农村基层法制教育基础。

1、法制宣传深度和广度还不够，一些群众法律意识不强，矛盾纠纷时有发生。

2、基层干部，个性是村级干部队伍的法律水平不高，法律观念淡薄，办事凭意气，工作方法落伍，离依法办事的要求甚远。

3、农村赌博之风屡禁不止，严重影响社会风气。

下步打算：

(一)加大查处打击力度，严查各种违法犯罪行为；

(二)加大法律法规宣传，尤其是土地法律法规方面的宣传力度；

(三)加大防控工作力度，要建立严密治安防控网络，要加强治安巡逻，加强对重要地段、重要部位的防控，要充分发动群众，加强群防群治。

一季度工作情况汇报 一季度工作总结篇七

时间如流水匆匆□20xx年第一个季度就在我没有注意的时候，

悄悄的溜走。回顾这一个季度的工作，我有很多的收获，可是犯了不少的错误，得到的和失去的差不多相等，工作上也是不功可是，所以需要不断地总结让自我的工作更加的顺利。

1、根据公司年初列出的计划，调整了在20xx年中工作的方向，同时根据公司对客服的新要求，不断的调整和改变工作方式和方法，认真的遵守公司的新制度。

2、在每周的例会上我能够及时做好记录，同时提出自我的意见，为整体共同提高出一份力。

3、平时做好自我的日常任务，接待客人礼貌热情，姿态大方，不断坚持提升自我的形象。

1、在手边准备书籍，在休息时能够充分的利用时间，不放松自身的学习。

2、经过不断的练习提高自身的业务本事，仔细的观察优秀的前辈在工作时是怎样做的，想他们学习。

1、因为自身对时间不太敏感，所以经常做事情会有一些拖延，不能将出现的问题及时处理。在接下来的工作中，我要时刻的警醒自我，手脚迅速并且准确的处理好平时的任务。

2、因为新的一年有新的改变，我在适应这些新的规定时不能很好的记住，一些规范和之前不太一样，所以我在工作时就会有所偏差，这是我在接下来的工作中需要不断完善的一点。在每一天工作之前，对着有变化的地方加深记忆，争取不会出现有失误。

3、因为拖延症，将没有做完的事情延后去做，等到很着急时就手忙脚乱，就会出错。在第二个季度我会规划好自我的时间，保证准时保质保量的做好每件任务。

第一个季度就这样平平淡淡的过去，我虽然没有发生什么大错，可是也没有做出什么太好的成绩，所以我对自我在这一季度的工作并不满意。经过这次的总结，我发现一个个小的失误就会让工作的完成情景变得不完美，我在之后的工作中还需要加油。