

国企第一季度工作总结 第一季度工作总结报告(优质9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。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

国企第一季度工作总结 第一季度工作总结报告篇一

1，坚持收支两条线和校长一支笔的审核制度，做到帐务清楚，专款专用。坚持发扬勤俭节约的方针，有目的，有计划的使用资金，加大了对教育教学的投资，为教育教学和师生的生活服务。

2，严格执行城区“一费制”全免的收费标准，坚持阳光收费开学初召开行政会，班主任会，教师会，明白卡由家长亲自填写，与收费名单一一对应，并在各班进行了公示。规范了收费行为，并将乱收费行为纳入学校目标管理。全期学校无一例乱收费行为。

二，抓好安全工作，创建安全校园

1，制订了安全用电制度，每班安排用电节能员一名，每位班主任签了安全用电责任书，并定期不定时的到各班进行用电检查。

2，由于朝阳的拆迁改建工程，学校多处墙面出现裂缝，做到每天一次检查，每周一次记载。每发现一处就及时维修一处或上报有关部门，保证了学校的教育教学正常进行，校园平平安安。

三，加强门卫，食堂管理，确保师生安全

1, 认真抓好安全教育工作, 把安全教育放在一切工作前位, 班主任把好学生请假关, 门卫把好出入关, 凭班主任老师条方可出校门。责任到位, 落实到人, 并签好安全责任书。保证了学校和师生的安全。

四, 进一步优化学校环境, 改善教师办公条件

1, 调整办公室, 在三, 四年级办公室内安装了一台大3p的空调, 为教师创造了良好的办公环境。

2, 把去年学生计算机室被盗配置全部配好使学校网络畅通无阻, 保证了学校的教学, 教研正常进行。

六, 加强学校财产管理。

1, 本学期为了进一步改善办学条件, 提高教学仪器设备的使用率, 总务部门在财产清理的基础上对各部门财产情况进行摸底。加强教学设备保管工作的力度。对贵重物品, 摄像机, 数码照相机[dvd]指定专人负责保管, 不能谁便乱放, 入柜落锁, 做好防盗措施, 以免造成不必要的损失, 确保教学的需要。

2, 认真做好国有资产清查工作, 进一步抓好财产管理, 做到及时帐务登记, 责任到人, 定期检查, 自然损坏及时报损, 人为损坏和遗失照价赔偿。学校财产的维修尽可能自己维修, 做到能节约就节约, 全期共计维修日光灯20盏, 电风扇五台, 水笼头5个, 换电源插座1个。

七, 进一步完善卫生管理制度, 争创绿色校园。

1, 划分卫生区域, 责任到人到班。定期检查评分, 做到校园整洁, 干净, 卫生。

3, 卫生室建立了传染病通报的制度, 每月进行2次卫生讲座,

还进行了卫生健康教育小报的评比，获得市三等奖。计生工作获得街道先进集体。

国企第一季度工作总结 第一季度工作总结报告篇二

第一季度工作的总体情况：整车销售业绩有较大幅度提高，售后服务收入实现扭亏为盈，公司基础管理工作更加规范有序，整体企业形象建设更上一层楼。

其具体情况如下：

1、整车销售收入实际完成20xx.58万元，计划20xx万元，完成计划98.7%；完成整车销售利润67.27万元，计划54.56万元，超计划12.71万元。

2、销售整车（东标307、206）共153台。其中307：东标计划107台，公司计划115台，实际完成125台，完成公司计划108.7%；206：东标计划40台，公司计划40台，实际完成28台。完成公司计划70%（因东标资源紧缺）。

3、售后维修收入66万元，计划60万元，超计划6万元；完成售后维修利润19.97万元，计划21万元，完成公司计划95%。

4、从公司整体经营状况来看，第一季度略有盈利，已转入良性经营状态。

1、一月份正处于06年春节前夕，购车的客户相对较多，部分车型出现脱销，还形成了在不优惠让利的情况下，部分车型出现了抢购现象，甚至还出现了加价销售的状况。

2、东风标致307经过了一年多时间的市场摔打，其品牌、品质在市场上得到了较好的认可，在消费者的心中树立了良好的口碑，销售状态逐渐处于上升趋势。

3、三月份，随着东风标致206的上市销售，在无任何优惠销售政策的情况下，公司取得了较好的利润，这也是第一季度盈利的因素之一。

4、售后服务维修方面，通过组织一系列答谢和回馈新老客户活动的实施（如：部分服务项目免费检测、狮友俱乐部所组织的车辆保养技术讲座等），进一步提升了售后服务的品质和声誉，业务量也增加了许多。

1、我们认真地回顾和总结了过去的一年在工作上各方面的一些情况，扬长避短，取其精华。工作的重点落在两手抓“一手抓整车销售，一手抓服务维修；”确保销售任务和利润指标及整合售后服务维修技术，狠抓技术培训和经验交流，跟保险公司进行资源强强联手等。

2、对销售人员的业务水平、业务素质和业务技能等综合方面的培训，反复强调“抓销售和抓业务就是抓服务的理论思想毫不动摇”。

3、按照集团公司的要求和东风标致“4s店”的标准，进一步抓好了店内基础管理和企业文化建设工作。如：员工思想动员、鼓励士气、展厅环境布置及店内、外形象建设等。

4、根据东标20xx年的商务政策，重新规范和优化二级网点的销售结构，加大对大客户资源的`开发力度；始终把销售、维修保养及利润放在首位，确保“三点一线”工作的全面向上有序协调发展。如：走访二级网点，疏通部分政府关系等。

5、新招聘了部分员工，调整了部分岗位等，使工作得到了更加高效有序的广泛开展。

1、资源与市场：自从06年春节过后直到新年开业上班后较长一段时间，东风标致307一直无车可分，其影响了新年后的第一批潜在客户和销售；东风标致206上市销售以来，资源与市

场一直处于矛盾状态,好销车型资源非常紧张,很多订单不能按时交车,导致部分客户退单和丢失了很多潜在客户,从而影响了总体整车销售目标和利润指标。

2、长沙两家一级经销商仍然存在同品牌车型价格恶性竞争的局面,只是比以往稍好一些。

3、整体营销水平和售后服务技术水平都还有待进一步提高,二级网点还有待科学灵活促销,特别是大客户及政府采购的资源深挖力度还不够。

4、从整体汽车市场情况来看,年初出现了很多新型品牌上市,在我们所经营的产品中,东风标致307车型、综合性价比与其它汽车品牌相比不见优势,这也是影响综合销售状况的因素之一。

1、根据东风标致第三方检查的要求,严格内部各项工作的规范化和标准化管理。

2、进一步对销售和技术人员的综合业务水平、素质和技能等多方面进行强化培训,坚定以客户为中心,继续抓好销售和新老客户跟踪及回访等工作。

3、继续狠抓“销售”和“售后”两大块的服务礼仪、环节、细节、质量和效率工作。

4、继续把握好“五一节”前后的黄金销售时机,分别配合做好四月份在长沙的两次车展(红星会展中心、中南汽车世界),力争提前完成第二季度的销售指标;立足在坚持原则的前提下,按制度讲程序办事,灵活经营。

5、进一步搞好品牌推广和“湖南运达东风标致”的知名度推广工作;搞好五月份所辖营销区域的巡展工作等。

6、配合东风标致完成部分二级网点的品牌考察、网点授权及资格验收的工作，规范二级网点的销售、维修网络，以最佳状态促进销售。

7、进一步加强销售和维修两方面的队伍建设，使员工的团队凝聚力和协作精神达到全体和谐。

总之，“抓”是强手段；“发展”是硬道理；最终达到“盈利”的直接目的。

国企第一季度工作总结 第一季度工作总结报告篇三

一、深入小区，认真开展调查摸底工作

根据小区楼幢的分布，社区工作人员分责任片区对居民进行逐户摸底调查工作，每天坚持上门拜访，无人在家的的进行电话调查。并自行设计了《居民信息登记表》，包括姓名、性别、是否党员、身份证号、户籍地、工作单位、专长爱好、计生情况、是否是弱势群体等项目。我们还将住户基本信息同步输入电脑，并不断更新。

二、发挥党员的先锋模范带头作用

社区紧密结合工作的实际，研究、找准贯彻落实党的xx大精神的结合点、切入点、着力点，在日常工作中，进一步树立创新意识，组建区域化党建工作平台，引导辖区单位党员创先争优，服务社区、融入社区，发挥楼道党组织优势，在维护小区环境方面发挥积极作用。与辖区内的企业做好沟通和共建工作，特别是针对一些已经建立党组织的大型企事业单位，例如党校、国药集团、迪瑞医疗、吉林师大等，通过党组织加强联系，真正发挥党员的先锋模范作用，加强合作，为日后社区党建工作的开展打下基础。

三、加强社区工作者队伍建设

为提高社区工作者素质和服务质量，强化社区工作者队伍责任意识，社区把每周五下午作为工作学习例会，重点学习上级各项文件精神和专业理论知识，长耕不辍；同时，社区鼓励在职人员参加20xx年社会工作者考试，以此提高社区工作者专业化水平。

四、构建“和谐”社区，提升社区全面工作

1. 城市管理工作：针对新成立小区因为采暖、物业等产生的纠纷问题，社区积极行动、快速反馈。采用“谁接案，谁负责”的第一责任人制度，不给居民耽误时间，并由社区主任主抓，第一时间到居民家里协调纠纷，并组织人员对后续工作进行追踪，直至居民满意。力求让社区居民居住在安心愉悦的环境中。。

2. 民政帮扶、劳动保障、计划生育工作：社区结合春节、元宵节、三八妇女节等节日对不同对象进行走访慰问，送去慰问金及物品等，帮助社区群众，困难户摆脱困境；对失业人员进行失业证的办理和签订灵活就业协议；积极开展人口与计划生育服务工作，落实孕前优生免费检查的宣传动员工作，为辖区居民提供全面优质服务。

3. 文体工作：社区经常性的开展各类文体活动，比如开展“xx社区文艺汇演”、“春节秧歌表演”、三八妇女节系类活动等。特别是在体育队伍建设方面，目前成型的文艺团体有x个，人数均在x人以上，而且社区将活动中心面对文艺团体进行开放，用于节目的排练和日常活动。文化方面□xx社区着重打造“道德讲堂”，力争每月举办一期大型的道德讲堂活动，每周举办小型的到讲堂分享。在文化娱乐中拉近社区与居民邻里间的关系、丰富辖区居民的生活，同时把党建工作、精神文明建设建设工作通过活动深植群众心间。

4. 综合治理工作：社区加强与居民的交流沟通，并根据辖区居民反馈的不同意见进行整理分析，改进工作，及时排查、

化解各类纠纷矛盾，积极做好信访维稳方面的工作。同时为确保辖区的安定和谐，社区加强了社区治安宣传，在小区门口、社区醒目位置张贴防贼防火宣传标语，并定期进行消防安全检查，确保小区居民安全。

5. 党建工作：社区及时做好居务、党务公开，确保社区居民能及时了解社区各项事务开展情况。为进一步加强基层民主政治建设，切实保障社区居委会民主决策、民主管理和民主监督制度落到实处提供了有力的保障。

国企第一季度工作总结 第一季度工作总结报告篇四

一、认真抓好学习、宣传工作，坚决执行党的路线方针政策

一是认真组织职工学习、宣传、执行党中央和分局党委的各项决议，充分发挥党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，统一党员干部职工的思想。

二是强化政治理论学习，年初制定了本站年度学习计划及安排，并落实到各负责人，定时检查监督，做到学习有记录、有讨论、有心得，将党的十九大精神及局、分局党委年初工作安排及重要文件作为重点学习内容，组织职工认真学习了“营造风清气正的公路管理发展环境”、“文明树品牌、服务树形象”等文件精神，并撰写学习心得。

二、加大党建工作力度，深化党建规范化管理

一是年初制定了党支部工作安排，认真按照支部及工作安排进行落实，明确领导班子成员责任分工，坚持做到活动有记录，内容丰富，及时收集党建工作资料，做到资料齐全、整理规范。

二是创新工作方法，理清工作思路，夯实党建工作基础，积极开展“创先争优”活动，开展了党员创先争优民主评议

会议，会上党员认真总结了自己在2018年“创先争优”活动中的不足，明确了2018年“创先争优”活动中的努力方向，并接受了广大职工的评议。

三是努力开展好“营造风清气正的公路管理发展环境”活动，制定了活动安排，细化了活动内容，活动第一阶段广泛征求意见、建议，并认真整理汇总，将征求到的宝贵意见作为整改重点；第二阶段，组织干部职工依据个人工作职责深刻自查自纠，撰写个人工作分析报告，查找不足，寻找整改方向。努力创新载体，通过开展“创先争优”活动、“迎新春职工联谊活动”“学习雷锋精神、亮服务环境”“六比六看演讲比赛”等活动，落实风清气正活动精神，确立了“学习日”、“环境卫生日”将活动开展长期坚持。

四是加大“五好党支部”的创建力度，通过签订党员承诺书等方式，组织党员积极践行“党员五带头”，开展党员岗位“星级”评比活动。加强对入党积极分子的驾驭培养和考察，建立了入党积极分子档案，严格落实发展党员工作预审制、公示制、票决制。一季度有3名职工提交了入党申请书。

三、加强对党员的教育管理

一是严格执行“三会一课”制度，以学习党的十九大精神为重点，共同把我站党支站工作切实开展好，通过“三会一课”制度，即支部生活会、党员大会、民主生活会和党课的学习，充实党员的思想阵地，为建设一只高素质的党员队伍，提供思想保证。

二是年初开展了民主评议党员活动，党员通过民主评议总结经验寻找不足，接受检阅，认真批评与自我批评，一季度党员讲党课，以党课竞赛的方式，两名党员以风清气正活动及六比六看活动为党课内容，与全站党员进行了讲解、交流，增强了党员的先进性。

四、加强党风廉政建设及党风党纪教育

一是年初与局签订了《党风廉政建设责任书》，把党风廉政建设的责任落实到每一位党员。

二是建立监督机制，设立了举报箱、公布了举报电话。

三是加强党员和干部的作风建设，自觉做到八个坚持、八个反对，以行风评议为载体，狠抓行风建设，树立窗口形象。

四是划分了党员责任区，真真发挥党员的先锋模范作用。对党员进行注册登记，按照新的党费收缴标准，及时收缴党费，做到党费缴纳及时，账目清楚。

五、抓好精神文明创建

根据局党委部署，我站狠抓精神文明建设，主要是开展“学树创”、“文明树品牌、服务树形象”等活动。在深入开展各项活动中，我站积极扎实的开展了各项活动，即有实施方案和计划，有学习安排和总结，第一季度干部、职工按照学习安排完成学习笔记，板黑办报4期，横幅四条，每人撰写心得5篇。宣传展板16块，加强团支部和工会工作，利用收费员轮休时间及各节假日，以党支部为主，开展各种文化活动，使职工在轻松的活动中，自我放松调节，以减缓繁忙工作带来的压力。

总之，收费站党建工作取得初步成效，各项工作逐步规范，但存在问题也很多，需要积极改进。我们会找出差距，近一步树立目标和信心。今后我们要在局党委的领导下，围绕中心工作，加强党建和精神文明建设，抓好思想政治工作和党风廉政建设，提高认识、解放思想、求真务实、真抓实干，推进支部建设和各项工作再上新台阶。

国企第一季度工作总结 第一季度工作总结报告篇五

酒店班子根据总店的要求，年初制定了全年工作计划，提出了指导各项工作开展的总体工作思路，一是努力实现“三创目标”，二是齐心蓄积“三方优势”等。总体思路决定着科学决策，指导着全年各项工作的开展。酒店总经理班子带领各部门主管、领班，团结全体员工，上下一致，齐心协力，在创收、创利、创优、创稳定方面作出了一定的贡献，取得了颇为可观的业绩。

1、经营创收。酒店通过调整销售人员、拓宽销售渠道、推出餐饮绩效挂钩等相关经营措施，增加了营业收入。

2、管理创利。酒店通过狠抓管理，深挖潜力，节流节支，合理用工等，在人工成本、能源费用、物料消耗、采购库管等方面，倡导节约，从严控制。

3、服务创优。酒店通过引进品牌管理，强化《员工待客基本行为准则》关于“仪表、微笑、问候”等20字内容的培训，加强管理人员的现场督导和质量检查，逐步完善了窗口形象，不断提高员工的优质服务水准。

4、安全创稳定。酒店通过制定“大型活动安保方案”等项安全预案，做到了日常的防火、防盗等“六防”，几乎未发生一件意外安全事故。

酒店领导班子率先垂范，组织指导全体员工，认真学习上级会议精神。结合酒店经营、管理、服务等实际情况，与时俱进，提升素质，转变观念。在市场竞争的浪潮中求生存，使整个酒店突显了可喜的改观。主要表现在干部员工精神状态积极向上。酒店经理大会、小会反复强调，干部员工要有紧迫感，应具上进心，培养“精气神”。酒店的管理服务不是

高科技，没有什么深奥的学问。关键是人的主观能动性，是人的精神状态，是对酒店的忠诚度和敬业精神，是对管理与服务内涵真谛的理解及其运用。店级领导还通过组织对部门主管、领班及员工的各项培训交流，启发引导大家拓宽视野，学习进取，团结协作。在完成酒店经营指标、管理目标和接待任务的过程中实现自身价值，并感受人生乐趣。因而，相互推诿和讥贬的现象少了，则代之以互通信息、互为补台、互相尊重；经理带领着主管、领班及其员工，加班加点，任劳任怨，工作延长虽很疲惫却始终保持振作的精神状态，为酒店的窗口形象增添了光彩。

在今年抓“三标一体”6s管理的推行认证过程中，酒店召开了多次专题会，安排了不同内容的培训课，组织了一些验审预检等。这些大大促进并指导了酒店管理工作更规范地开展。同时，酒店引进国内外先进酒店成功经验，结合年初制定的管理目标和工作计划，酒店主要抓了以下工作。

（一）以效益为目标，抓好销售工作

1、渠道拓宽。一是划分渠道科学，二为分解指标合理，三能激励大家的工作责任心和促销的主动性，四可逐步再次减员增效，五则明显促进了销售业绩的提升。

2、窗口形象。前厅除充分利用酒店给予的餐提政策，加大促销力度外，还特别重视塑造酒店的窗口形象。其一，合理推销，保证酒店利益最大化。加强对前厅在接待结帐等工作流程上的修订完善，尤其是结帐时采用了“宾客结算帐单”，减少了客人等待结帐的时间，改变了结帐的繁琐易错。加强主管的现场督导。通过增加主管去前台的站台时间，及时解决了客人的各种疑难问题，并对员工的微笑服务方面起到了检查督导作用。加强主管和领班的双检查工作。

3、投诉处理。吧台岗位，是酒店的门面岗位，也是客人咨询问题、反映情况、提出建议、投诉不满等较为集中的地方。

本着“宾客至上、服务第一”和“让客人完全满意”的宗旨，从部门经理到主管、领班，直至前台接待人员，除了能做到礼貌待客、热情服务外，还能化解矛盾，妥善处理大大小小的客人投诉。争取了较多的酒店回头客。

（二）以改革为动力，抓好餐饮工作

用和毛利率标准下，若超额完成或未完成营收指标，则按完成或未完成的比例扣除工资总额的相应比例名额。这种绩效挂钩的做法，一方面给餐厅厨房的管理者、服务员、厨师等人员以无形的压力，思想工作欠缺或管理不得法等还会带来一些负面的影响；另一方面，却使大家变压力为动力，促进餐厅、厨房为多创效益而自觉主动地做好经营促销工作。

2、竞聘上岗。酒店除了分配政策作了改革，用人、用工机制也较灵活。管理者能上能下，员工能进能出，依据工作表现竞聘上岗等等，这些皆利于酒店的政令畅通，令行禁止。当然，主要管理者若素质欠佳或管理不力，也自然会产生一些逆反后果。但总体看来，酒店将表现和能力较优秀的主管安排到负责岗位，将认真工作的员工提为领班，将不称职的予以劝退等，多多少少推动了餐厅各项工作的开展，为力争完成营收指标提供了管理机制等方面的保证。

3、试菜考核。酒店要求厨师每周或至少隔周创出几款新菜，由店级领导及相关部门经理试菜打分，考核厨师的业务水平，同时对基本满意的新菜建议推销。此外，对考核优秀的厨师给予表彰鼓励，对业务技术较差的厨师要求及时调换等。

（三）以降耗为核心，抓好维保工作

1、八字要求。根据关于节电节水的通知精神，酒店总经理办公会专题研究决定，在酒店及各部门原有管理规定执行的基础上，再次向全店干部员工提出节能降耗8字要求。即一要关，二要小，三要隔，四要定，五要防，六要查，七要罚，八要

宣。

2、采购把关。采购部在工作中努力做到节约开支，降低成本，积极走访市场咨询商家，努力做到货比三家，坚持同等价格比质量，同等质量比价格，严把进货质量关。坚持制度原则，凡是支出金额较大的采购计划，都要事先得到领导审批。做好预算费用开支，控制采购费用的支出。

（四）以“准则”为参照，抓好培训工作

1、店级讲座。按照酒店年初制定的全员培训计划，参照《员工待客基本行为准则》20字内容，由店级领导组织召集对部门经理、主管、领班及待客服务人员的专题培训，重点讲解管理素质、服务意识、礼貌待客、案例分析等。参训人员在思想认识和日常工作中，皆得到不同程度的感悟和提升。

2、部门培训。酒店组织培训的同时，每月有计划，自行对本部门员工进行“20字”准则内容和岗位业务的培训。抓好对各岗位的培训，做到“日日有主题，天天有培训”。分阶段、分内容对员工进行培训和考核。前台的接待、收银每天早班后利用业余时间进行培训；主管、领班每两周进行一次培训，全体员工每月一次的培训。培训内容包括业务知识、接待、推销技巧、案例分析、应急问题处理等。通过培训，员工的整体素质提高了，业务水平提高了，客人的满意度也提高了。

上半年的工作，经过全店上下的共同努力，成绩是主要的。但不可忽略所存在的问题。这些问题，有些来自于客人投诉等反馈意见，有些是酒店质检或部门自查所发现的。用酒店的标准来衡量，问题之明显、整改之必要已非常迫切地提上酒店领导班子的议事日程。

1、管理水准有待提升。一表现在管理人员文化修养、专业知识和管理能力等综合素质高低不一、参差不齐；二表现在酒

店尚未制订一整套规范的系统的切实可行的“管理模式”；三表现在“人治”管理、随意管理等个体行为在一些管理者身上时有发生。

2、服务质量尚需有优化。从多次检查和客人投诉中发现，酒店各部门各岗位员工的服务质量，横向比较有高有低，纵向比较有优有劣。中午与晚上、平时与周末、领导在与不在，都难做到一个样地优质服务。反复出现的问题是，有些岗位的部分员工，仪容仪表不整洁，礼节礼貌不主动，接待服务不周到，处理应变不灵活。

通过对酒店工作进行回顾总结，激励鞭策着全店上下增强自信，振奋精神，发扬成绩，整改问题。并将制订下半年的管理目标、经营指标和工作计划，以指导全年酒店各项工作的开展和具体实施。

国企第一季度工作总结 第一季度工作总结报告篇六

1、核查电价执行情况：用电单位或用户用电性质、执行电价类别等，核对系统与实际用电的性质是否相符；高供低计的用户是否按电价表执行；有无违章用电。

2、检查电能计量装置是否正常。电能表是否存在过负荷情况；电能表是否存在大马拉小车现象；计量接线是否存在错误。

3、检查用户是否存在安全隐患。

4、检查是否有无表用电和偷漏现象。

5、核对表号是否与实际相符。

6、检查用户的进出线是否氧化、烧坏现象。

7、检查核对系统所登记表箱号与用户的姓名是否与实际相符。

1、表计未封3块（其中1块总表未封）。

2、集装台内卫生较差。

3、2个集装台损坏。

4、私拉乱接1处。

5、表计信息与现场不符的7户。

6、接线发热1处。

7、集装台电力锁不同程度存在人为破坏现象。

8、动力用户表计到期2块。

9、在抽查抄表率过程中，发现部分用户家中漏电保护器已坏，铜丝代替保险丝较为普遍。

10、兰泉台区三相负荷不平衡。

1、每月抄表时对集装台内卫生进行打生，保证集装台内卫生清洁，对存在氧化现象及工艺达不到要求的应及时进行处理和整改。

2、加大计量管理制度的落实。

（1）对总表和动力表到期的，全部进行轮校。

（2）对户表到期的按所计划进行分批校验。

（3）加强计量设备的巡视检查，及时发现问题及时分析解决。

(4) 对存在接线不规范、封印不全、电度表到期、集装台损坏的问题要及时整改。

3、加大宣传保护电力设施力度，加强用户用电安全管理，对集装台损坏的问题要进行统计，统一上报计划，批复后逐一进行修复。

4、对私拉乱接、存在安全隐患的用户线路，管理人员应及时通知用户进行限期整改。在规定时间内完成整改，管理人员并进行指导。因地冻现无法进行开挖修复，暂督促用户对线路进行整改，达到安全用电要求。待能开挖时及时修复地埋线。

5、针对表计信息不符的现象，我所将在本月21日-25日统一进行核对整改。力争月底完成表计信息核对，及订正、修改。

6、针对集装台电力锁不同程度存在人为破坏现象，应加强台区日常管理，提高优质服务质量，严格遵守服务承诺。并加大宣传力度。

7、针对xx台区三相负荷不平衡现象，进行实地勘察后，现无法调整负荷，我所现以重新规划，并上报计划，将该台区列入改造。

8、加强用电管理工作，对用户家中漏电保护器已坏，用铜丝代替保险丝的现象，抄表人员利用抄表之际进行宣传，使用户了解存在的危险，并进行督促指导更换。通过此次普查，普遍存在用户表计与实际不相符现象，今后应进一步加强日常管理，严格按流程进行各项工作。提高营销工作质量。对存在的问题严格按照规定日期进行处理。

国企第一季度工作总结 第一季度工作总结报告篇七

一、日常接待工作。

我所负责的工作是在日常接待工作中最频繁最常见的工作，包括一胎指标准生证的办理，优生筛查的办理，日常下户发放药具，还有最近刚刚接触的终止妊娠即引产的办理等。在各位同事的帮助及我师父刘姐的悉心教导下，我已经基本可以独立办理以上事项。今后也将热情接待来办事的居民，做到高起点、高标准、高质量地完成日常接待工作。

二、下户走访登记。

腾飞社区作为一个新成立的社区，底子薄基础差将成为以后的一项工作瓶颈。为打破此项瓶颈，我们更应该加强入户走访这个基本工作，认真、全面地做好基础入户，对自己管辖区域内居民心中有数，加强与居民的联系。

春节期间，我跟随大家一起下户粘贴了禁燃宣传单、悬挂了禁止燃放烟花爆竹的宣传条幅，并在晚上在汽车广场进行了禁烧的巡逻站岗。也在现在开展的清明禁烧工作中对每家每户进行了文明祭祀宣传单的粘贴。在我管辖的波尔的家小区里，入住率低是我要面对的一个困难，但不能以人少为借口不团结群众，而是应当在下户过程中尽自己最大努力让居民更愿意走进社区，贴近社区。

三、参加社区举办活动。

自我加入之后，腾飞社区举办过大大小小多次活动并取得圆满成功。我也有幸参与其中。本季度中，我跟随大家参加了消防安全的教育，锦城街道20__年工作会议，和著名教育心理学家王凯举办的青少年健康教育讲座并受益良多。在活动中，感受到了社区的号召力，吸引力和凝聚力，相信在书记的带领下和大家的团结努力下，我们会将社区打造成具有人格魅力的新型社区。

四、综治平台和计生平台的录入。

应工作需要，我跟大家一起学习了综治平台和计生平台的信息录入。录入是一个繁琐细致的工作，涉及到以后工作的方方面面，需要我们进一步完善已经登记的居民信息，在下户过程中尽量登记的完整，为以后工作提供便利。

五、进行信息报道。

这是书记交代我的一项工作，我个人对此也比较重视。信息报道能全面地体现我们日常工作中都做了什么，我所保存的照片也能让事实有据可依，虽然我刚开始接触该项工作，但是我会尽我所能把我们的工作全面、具体、细致地展现出来，把我们的工作成果以公正、公开的姿态呈现给大众。

在今后的工作中，我还会继续虚心求教，掌握更多本领，尽快成长为能独当一面的网格长。

国企第一季度工作总结 第一季度工作总结报告篇八

是否对员工有什么安置？；二是曹律师代表江苏怡华提出方案。会议双方就各方的法律关系有所异议，江苏怡华不认同泽天与其有法律关系，认为泽天与康成签订合同是他们之间的法律关系，与江苏怡华无关，江苏怡华只认康成和南京怡华。周羽正律师认为原先房屋是康成的，本着买卖不破租赁的惯例，康成既然与泽天签定租赁合同，在谈判中就应该有泽天的位置。江苏怡华坚持不和泽天谈判，希望泽天走司法途径解决问题。关于裁定书上的裁定内容，请秦淮区法院派人解释。今天的谈判目的就是让各方坐下来，面对面的谈，司法所搭建平台，湖南路办事处主任倪一如作最后的讲话，一是要保证酒店的正常经营，不能造成混乱局面；二是要保证这里的稳定，双方可以拿出下一步的谈判时间；三是双方不得做出过激行为。江苏怡华李海荣董事长表示节前不会有行动，保证酒店正常经营，但在节前对方必须拿出处理方案并盖上公章；周羽正律师代表康成、南京怡华、泽天表示同

意。

该案主要是因原房主的房屋产权由秦淮区法院拍卖，新房主江苏怡华酒店董事长带人前去要房，在无人理睬的情况采取了过激行为，堵塞大门及电梯，严重影响酒店的正常经营，容易造成地区不稳，司法所人员在街道领导的带领下，立即行动起来，现场办公，召开了调协会，不断地磋商，在依法解释买卖不破租赁的前提下，做到和平解决移交房产等相关事宜，说明法律在此基础上的重要性。

目前该案双方已诉至鼓楼区人民法院。

三月份的矛盾集中在邻里之间的较多，以上下楼之间漏水、浸透为主，较重的矛盾有家庭成员之间的利益矛盾，主要还是因财产尤其是房产矛盾为突出，这方面当事人有些不遵守法律、有些对法律还是不懂，这更加需要在调解中，学会守法、学法和普法了。

通过以上5件案子的办理情况来看，春节期间发生了一件重大矛盾，平时主要以邻里之间的矛盾纠纷较为突出，要加强社会主义的道德观和邻帮邻的友爱之谊教育，从人与人之间的友爱关系谈人与人如何相处。

本季度人民调解工作共接待84批，人数145人；受理矛盾纠纷115件，调解115件，调解成功率100%。

法律宣传工作紧锣密鼓。是“五·五”普法最后一年，也是经验总结之年，司法所在去年和今年一季度加强了对“五·五”普法的工作力度，根据“五·五”普法规划和上级有关精神，在资料收集整理方面提前做好准备，并对社区的普法资料进行规范，随时准备迎接省、市、区普法检查验收。

国企第一季度工作总结 第一季度工作总结报告篇九

第一季度，钳焊一班始终坚持“安全第一、预防为主”的方针，并且认真贯彻和落实张总“恪尽职守，永不懈怠”讲话精神。在搞好生产力布局调整的同时，抓好班组安全管理，质量管理及现场作业控制，切实做到了班组安全生产有序可控。同时不断强化了班组安全基础工作，结合生产现场开展“安全劳动生产月竞赛”活动，全面加强了班组安全生产和管理。在工作中，严抓纪律、严抓安全、严抓质量“以产品质量保安全”，以“情”以“理”影响和规范班组员工。

因为是钳焊班组，在班组人员中有钳工，焊工，同时在作业的过程中，还要频繁的接触到现场起吊指挥，气割，电焊作业等，涉及的范围广，流程较多，这就给我们的安全生产提出了更高的要求，班组始终做好的是班组安全预防工作，首先是让员工在思想上能真正的重视起来，树立安全第一，预防为主，以人为本是意识，每周组织全班人员认真学习公司机分厂下发的各期安全简报，领悟文件精神，同时让全班人员书面记录安全操作规程和各项规章制度，其次全员必须正确规范穿戴好劳保用品，特种作业持证上岗，针对每天的工作任务，制定好相应的安全预防措施，最后是在现场作业的过程中，严格对现场安全检查，加大自查互查力度，确保现场与隐患操作，做好安全防范。所以在过去的第一季度中，班组安全生产方面无一类事故的发生！

班组长接到任务，雷厉风行，能够合理分配任务，使各位员工都

- 1、喷煤作业区篦网的制作（20件）
- 2、各分厂管道法兰备件的生产
- 3、德龙粉体有限公司门口大型广告牌的制作及安装

4、生产单位各种结构件制作以及安装

1、是加强对岗位练兵，充分利用班组无工作时间及班上的工作休息时间，通过老师傅的传、帮、带及班组长和岗位人员互相探讨交流的互动式方式，逐步提高岗位人员的实际操作技术和理论业务水平，从而达到了班组人员素质共同提高的目的。通过学习、考核，班组上能达到标准化作业的员工已达到了100%，真正实现了车间系统操作的目标。

2、是，大力开展“百日竞赛”活动，充分利用车间的活动本，各岗位人员自己出题、答题，班组长进行补充，讲解这一方式，收到了良好的效果，而且因所出问题一般均为生产过程中实际出现的一些情况和工艺卡片等，因而为职工之间的经验交流创造了良好的条件。

3、是，班组长采取以行动代替语言的管理模式，对于脏活、重活，

班长和副班长都带头干，给班组人员起了一个好头，从而推动班组人员的劳动积极性，从而更好的完成各项工作；同时，在纪律管理方面，班组长敢抓敢管，对于有违章违纪的行为严厉制止，绝不手软，从而使班组的劳动纪律方面一向做的很好，几年来都未出现过有职工违章违纪的现象，真正成为一支训练有素的基层队伍。

1、管理力度不足,在工作中过余人性化管理。

2、班组新人员学习进度不够理想。

3、非正常情况处理的不够灵活,还需要在以后的工作中不断积累经验。

1、加强班组制度垂直执行力度，充分发挥班组五大员及骨干作用，各司其职，各尽所能，落实责任制。

2、加强培训工作，针对不同的人，采用不同的培训方式。班组培训尽量多角度、多方式。让学习变得充满生趣。

3、加强自我学习能力，培养自我管理能力，认真揣摩组长观摩会议精神。