

# 最新三问三做讨论心得体会(汇总6篇)

总结，是对前一阶段工作的经验、教训的分析研究，借此上升到理论的高度，并从中提炼出有规律性的东西，从而提高认识，以正确的认识来把握客观事物，更好地指导今后的实际工作。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

## 第二季度工作总结图片篇一

时光转瞬即逝，一眨眼一个季度的时间就飞逝而过。面对这一季度的流逝，我要在此做好一篇工作总结。这既为了对过去日子和工作做一个告别，也是为了让自已能够更快的'进入到下一季度的工作状态里。因此，我把上一季度的工作做如下总结。

在公司里，我主要负责的事情是采购员的工作，这份工作我接手的时间还不是太长，到现在为止也才半年的时间。但是相对于我在第一季度刚接手时的工作状态，我在第二季度里的表现还是要好很多。

首先，在是提前做好准备这一点上。在第二季度里，我学会了提前做好和熟悉好采购工作计划。还提前掌握好了我们公司各部门物资的短缺和需求状况，包括在开始这一季度的采购工作之前，我还特意跑了很多地方，在网上查找了很多资料，去了解到了关于我们采购产品在市场上的供应和价格情况。这样就更加的便于我们开展下一步的采购工作，也有利于我们在和供应商进行价格谈判的时候，占据主导地位。

其次，在选择供应商这一点。在上一季度里，也许是因为我对这份工作的不上心，又或是我对这份工作的不熟悉，我在选择采购单位和产品的时候，总是没有考虑到很多，也没有提前去做了解和实地考察。就随便看中了哪家就在哪家选购，

但是后来采购回来的商品多多少少都出现了一些问题。所以在这季度里，我反省到了自己的这一点。开始学会怎么去选择一家价格优惠，产品的实用价值又高的供应商。开始跟着我们公司的xx师傅去跑市场，去了解行情，这样积累的经验多了，自然而然对供应商选择这一块也多了一些心得和体会了。

最后，在时刻关注库存这一点上。上一季度就是因为我没有考虑到商品库存的问题，导致上一季度的商品积压严重。所以在这一季度里，我不能再犯同样的错误。在每次采购之前，我都学会去清点好公司产品的库存数量，然后根据产品的实际销量，再来选择采购商品的多少和安排采购计划。

对于这一季度采购工作的完结，我们面临下一季度的采购任务要更加的艰巨，所以，在下一季度里，我会更加的努力，更加全力以赴的来对待我的工作。

## 第二季度工作总结图片篇二

光阴似箭，日月如梭，转眼间，来到单位已经三个多月了。记得是今年x月x日来到公司报到，回头望去，感觉时光如流水一样飞逝，提起笔，感慨颇深。下面对这季度的工作情况进行一下总结。

建筑行业不同于其他行业，它需要不断在现场检查、监督，随时发现问题，解决问题，而这些工作都在现场比较恶劣的环境下进行，这要求我们不断培养吃苦耐劳的精神，要不怕苦不怕累，放下管理人员清高的姿态，从工程的实干中不断丰富自己所学才能，使自己的现场综合处理能力得到锻炼和提高。

刚开始，对于项目的工作流程、工作模式、工作方法等都不是很清楚，觉得工作压力大，偶尔会犯错误，也会被领导批评。在这种情况下，为了做好自己的工作，我不怕麻烦，向

领导、向师傅请教、向老员工、同事学习，并且自己摸索实践，在较短的时间里便熟悉了工作，完成了角色转换过程，明确了工作顺序和方向，提高了自己的工作能力，在施工现场具体的工作中形成了一个清晰的工作思路，能够顺利的开展工作并熟练地完成自己的本职工作。过去的三个月，是从一个毫无实际经验的大学生到施工现场施工员角色转变的时期。

面对着全新的生活环境和角色定位，本人的心态、思想也在不断变化着，以更加平和的心态不断适应着新的岗位，也时刻准备着迎接新的挑战。

在这三个月中，我学到了很多学校学不到的东西，识图算量合理安排工作等，这些都是我在项目上学到的。作为一名施工员，不但要用到大量的专业知识，还需一定的现场经验和必要的业务能力来支配和协调班组。这三个月施工现场的管理工作使我受益匪浅。做好事前控制工作，预防及消除施工隐患存在，在工程开工前，全面熟悉施工图纸，结合工程实际做好质量技术交底卡，严肃、认真的指导劳务班组工人作业。做好事中监督工作，发现及纠正施工过程中存在的问题，对工程质量作全面的检查，对施工中出现的问题及时提出、纠正。对特殊工序的施工工艺的施工进行全过程跟踪检查，确保每道工序合格。力争做到对每一个发现问题的排查都亲历亲为，重视过程控制，对一些质量通病控制在萌芽状况。

身为xx公司xx部的一员，有机会能在xx这个大的平台中学习和锻炼，感到无比的自豪，这种环境和外部的条件给了我们一种自信和荣耀，但更多的是对我们的今后工作的鞭策，就要求我们在工作中时刻要以xx的企业形象来约束自己，我们所有的言行要符合xx企业的标准，逐步培养自身的个人素质和修养，才能无愧于领导的信任和培养。

以上是在项目施工中的简单总结，在接下来的时间里我会加倍的努力，不断提高自身的综合素质，在公司及温州事业部

的领导下，在xx项目施工中不断探索创新。最后我坚信在xx蓬勃发展的大潮中，在公司领导的精心培养下，我们施工人员会很快成长起来，为公司的发展作出应有的贡献。

## 第二季度工作总结图片篇三

20\_\_年\_\_月\_\_日，\_\_有限公司召开20\_\_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20\_\_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。

## 第二季度工作总结图片篇四

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

## 第二季度工作总结图片篇五

(一)脚踏实地，努力工作。

一是积极配合办公室主任逐步完善办公室各项管理制度，规范了工作程序；二是认真做好行内文案工作和会议组织工作，确保管理行、支行决策的贯彻落实，协调管理行及支行各部门工作，加强信息反馈；三是做好督促落实、支行人事档案管理、用印管理、对外联络和接待，文明创建资料的收集、整理和归档工作；四是注意形象，无论是接个电话还是迎来送往，我时刻注意自己的言谈举止，不因为自己的过失而影响到整个机关的形象。

(二)积极主动，撰写材料。

完成了全年工作计划、各种请示、报告、通知等文件材料的起草工作；配合管理行办公室领导完成“中国银行业文明规范服务千佳示范单位”、“市级巾帼文明岗”、“四标准化支行”的创建工作。

(三)认真学习，努力提高。

时代在不断变化，我们所做的工作也随时代的变化而变化，要适应工作需要，的方式就是加强学习。在20xx年董事长倡导地“四个一”读书活动基础上，努力学习与工作相关的各种知识，使自己在工作中不掉队、不落伍，能够更好地胜任本职工作。特别是通过学习《做的银行职员》一书，自



己的思想素质、道德品质和工作能力都得到了一定的提高。

1、对学习的重要性和紧迫性认识不够，对金融知识、社科知识缺乏系统的学习，钻研不够，学习形式化。

2、工作中不够大胆，创新意识不强。总是在不断学习的过程中改变工作方法，而不能在创新中去实践，去推广。

3、经验不足，处理问题表面化，对一些关系全局的工作理解不透，有时会犯想当然的错误，在工作压力大时也会有急躁情绪。

1、加强对金融业务知识、经济知识及我行各级领导推荐书目的学习，积极主动学习结算及信贷等各类业务知识，并进行实际操作。不断提高学习的主动性，不断提升个人思想内涵及修养，力争20xx年通过剩余两门从业资格考试，并在职称和银行相关专业认证考试上取得成绩。

2、提高创新能力，加强主观能动性。时刻锻炼自己的听知能力。在日常工作、会议、领导讲话等场合，做到注意集中、反应灵敏、理解深刻、记忆牢固。善于表达自己的智慧和意见，不断地在工作中发现问题、研究问题、解决问题，在心理素质、思维方法和组织协调能力各个方面提高自己。

3、积极主动，当好“五员”。

一是努力当好一名通信员。较好地完成上传下达工作，确保各项决策得以贯彻落实，在第一时间把领导的精神和要求传达到部室。

二是努力当好一名办事员。主动工作，克服办公室人员较少的困难，较好地完成了领导交办的各项工作。

三是努力当好一名信息员。积极了解、掌握各方面动态、信

息，加强信息工作；四是努力当好一名协调员。

为各科室服务，尽力有效协调各部门及科室工作，使各项工作达到整体推进的目的；五是努力当好一名勤务员。无论左右科室，全力协助，热心服务，按时、按质、按量完成领导各项工作。

20xx年对于我来说是意义非凡的一年，这一年，我拥有了自己的小家，既然已经成家就应当立业，新的一年，我会更加成熟，更加努力，迎接一切新的挑战。

## 第二季度工作总结图片篇六

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，强调树立安全责任意识 and “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

## 第二季度工作总结图片篇七

认真地总结了第一季度的成绩和不足。是成绩的就加以肯定，是不足的就做自我检讨，对每一个季度都来一次总结，今天本站小编给大家带来了第二季度工作总结，希望对大家有所帮助。

二季度以来，我们在段党委的领导下，按照段党委党建工作

计划的要求，结合工区生产实际，充分发挥党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，圆满完成了各项工作任务。

一、围绕“4.18”提速调图，立足优势，目标同向，确保安全生产。

二、深入开展以“三查三反”为主要内容的百日会战当先锋、安全生产创佳绩活动。

活动中，我们以党员大会、组织生活等方式进行宣传发动，并适时地组织党员进行讨论，认清形势、明确任务，提高党员对该活动的重视程度和思想认识，为活动的顺利开展奠定良好的基础。同时，我们要求每位党员以认真的态度写出安全保证措施，消除搞形式、走过场的思想意识，以积极的态度投入到活动中。

通过组织支部党员反思剖析，定修支部共查摆问题33件。其中，查摆思想认识方面9件，工作作风方面11件，作用发挥方面9件，其他方面4件。从查摆的问题来看，范围涉及面比较广，查摆的问题细致、深入，切合实际生产工作，问题大到意识不高等方面，小到挂禁动牌等，有年年搞年年犯的惯性问题，也有由于改革等带来的新问题。通过查摆的问题，也使我们深刻认识到工作、管理当中存在的不足，找到了差距。

针对查摆的问题我们认真组织支部党员逐条分析研究，通过表象看实质，探究问题存在的深层原因。在此基础上，逐条制定整改措施，落实责任到人头到岗位，限期消号处理，做到了整改问题坚决果断。在查摆的33件问题中，对工区权限范围内的29件问题，已经进行了彻底整改，并在安全生产当中显示出了明显效果。对工区权限范围外的4件问题，也已经整理上报给有关部门或领导，并正在整改当中。三、深入开展创建学习型机务段活动。

深化思想认识，优化创建方案。党支部从创建学习型组织入

手，制定了创建学习型工区、工区、班组活动措施，引导干部职工深刻领会“学习型组织”的丰富内涵，倡导“创新创优创一流”的企业精神，教育干部职工增强危机意识和竞争意识，自觉树立终生学习理念，积极参与创建学习型机务段活动。工区在创建学习型组织中，利用每天下午工余时间组织部分职工到工区收看了电化教育专题片，增强了职工的学习兴趣，提高了业务技能。

#### 四、抓好创建“五好”党支部活动。

组织召开了党支部委员会，认真讨论了如何进一步开展好创建“五好”党支部活动?如何在新形势下做好支部工作?引导各支部本着“上纲要、创五好、争先进”活动的要求，结合各自的工作特点，突出战斗堡垒作用的发挥，认真制定了符合实际、内容具体、针对性强的“五好”党支部创建措施，健全落实了党支部建设的七个长效机制，并召开了各支部委员会，规范了“三会一课”制度、工作汇报制度、信息反馈制度，规范了各类台帐记录。并结合一季度党务工作检查提出的问题，进行了认真的对照整改，切实提高党支部的工作质量。五、做好开展保持党员先进性教育活动准备工作。

一是组织支部委员参加专题培训，提高认识。按照段党委的要求，认真组织支部委员于5月18、19日两天参加了段党委组织的专题培训。认真听取了党委书记王忠吉的动员报告、学习了中组部、铁道部政治部有关开展先进性教育活动的部署和要求，听取了纪委书记王军生关于段党委开展保持党员先进性教育活动准备工作的安排意见，深刻认清了开展先进性教育活动的重要性和必要性，增强搞好先进性教育活动的责任感和使命感，了解和掌握了先进性教育活动的指导思想、基本方法和大体步骤，明确了准备工作的任务、方法和工作要求，做到了“六个明确”。

二是研究制定支部安排意见和推进计划。

三是层层宣传发动，营造良好的舆论氛围。5月20日下午，支部利用党员组织生活的时间组织党员先后学习了段党委下发的《关于做好开展保持党员先进性教育活动准备工作的安排意见》和车间党总支的安排意见及推进计划，通过认真学习文件，使广大党员明确了开展先进性教育活动的目的意义、方法步骤和要求，迅速把思想统一到中央精神、分局党委和段党委的部署上来。明确了开展保持共产党员先进性教育活动的重要性和必要性，增强了搞好先进性教育活动的责任感和使命感。各班组也利用早点名会、讲评会的时间及时地向广大职工传达段及车间开展先进性教育活动的目的意义和步骤，在全工区形成了开展先进性教育活动良好地舆论氛围。

## 一、 营销部主要完成工作

### 1、 接待方面

### 2、 客户的开发与维护

a□ 客户开发：在第二季度营销部新开发个人和商务公司协议客户20个，与8个协议到期客户续签了协议。新签订2家网络订房协议(网络订房这一块，主要的客源还是来自三大巨头即携程、艺龙、12580网□20xx年4至6月份，酒店通过订房网预订入住的各类房间总数为 间)。

b□ 客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的 协议客户一一进行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点搬迁于是就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是部分客户因酒店饭菜口味质量二暂时放弃、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

### 3、 旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年营销部在这一方面可谓取得重大突破。四月份开始酒店陆续开始与山西商务国旅、壶口之旅、临汾国旅。截止6月30日，酒店共接待旅行社用房383.5间(旅行社一直实行的16免1，全陪半价，所以旅行社实际使用酒店客房400间左右)，共计为酒店客房带来的收入为57929元(平均房价约为145元/间)

除旅行社外20xx年营销部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如阳光人寿、采煤技术研讨、萧氏宗亲会、中公教育、舍得酒业等先后19批次的团队，共计使用酒店客房1034间。实现房费收入206655元(平均房价为199元/间)

## 二、 营销部在工作中存在的不足

### 1、 在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩。最突出的例子是失去20xx年长沙市政府采购会议定点单位的资格。主要就是由于没有关注到相关信息的发布而直接错失投标的机会。在此，我们要作深刻的检讨。另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

### 2、 与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至



有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

### 3、 新兴市场与新客户的开发力度不够

20xx年营销部虽然在旅行社团队与会议团队的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，旅行团的房费收入占全年房费收入的比例还不到1%，会议团队与旅行团共同的房费收入占酒店房费收入的比例也不到3.5%，全年开发新协议客户的数量更是屈指可数。在长沙酒店业竞争白热化的情况下，原有的目标消费群体几乎被瓜分殆尽，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。很显然，营销部在这方面投入的精力是不够的。

共2页，当前第1页12

## 第二季度工作总结图片篇八

在公司党委的正确指导下，我场3-6月份以开展好保持共产党员先进性教育活动为重要“抓手”，同时本着“学习工作两不误、两促进”的原则，对基础党建及信访纪检工作进行了狠抓落实。

一、3-6月份重点开展了保持共产党员先进性教育活动。

按上级党委文件要求，3-6月份重点开展了保持共产党员先进性第一阶段和第二阶段的学习教育、分析评议活动。

二、狠抓班子建设，提高班子凝聚力和战斗力。

以开展保持共产党员先进性教育活动为契机，领导班子带头

加强学习，通过党员集中学习、自学、支部中心组学习等多种形式，加大了对党的理论知识的学习力度，并通过组织生活会、民主生活会及多次“一对一”、“一对多”、“多对多”的促膝谈心，使班子成员间误会消除、感情增加、工作促进。

在班子廉政建设方面，支部在三月份对领导班子成员开展了一次别有特色的廉政教育活动，即为每名班子成员送上了一块小小的“廉洁自律警示桌牌”，桌牌内容以中纪委三次全会提出的“四大纪律八项要求”、五次全会提出的“五不许”为中心精神，包含集团公司明令禁止的“五条高压线”等重要内容。

### 三、调整党小组及党小组长，为落实各项党建工作奠定基矗

原来支部共有三个党小组，去年划分了四个党员责任区，经过一年的工作情况来看，三个党小组和四个党员责任区的工作不太协调，三月份经过支委会研究，决定把原有的三个党小组按党员责任区划分办法同样分成四个党小组，党小组和党员责任区党员一样，有利于党小组在党员责任区内开展工作。

党小组在保先教育活动中发挥了积极作用，在培养入党积极分子的工作中，严把入口关和质量关，目前有3名同志递交了入党申请书，由两个党小组进行考查考验。

### 四创新党员教育方式，开展“党员保先巡查活动”和“最差党员评议活动”。

在xx年五月前根据农场经济工作和职工安全生产生活需要开展“党员保先巡查活动”，把xx年4-5月份定为“防火防盗禁赌反封建迷信重点巡查月”。此次活动列为党员责任区工作的一项重要考核内容，目的是为了保持党员先进性，充分发挥党员的先锋模范带头作用，真正做到“一名党员就是一面流

动的旗帜”，创新党风廉政教育形式，而开展的一项重要的保“鲜”活动。同时希望借此活动，有力的营造出职工安全生产、文明生活的和谐环境。

活动期间以党员责任区为单位，每个党员责任区要排好党员巡查值班表，确保每天都要有一名党员在自己的党员责任区内巡查。党员巡查时应佩戴“党员巡查”红袖套。重点巡查党员干部是否有参与赌博现象、行贿受贿现象，封建迷信现象，各责任区内的安全隐患，调解节日期间职工磨擦事件等等。此项活动的开展具体的体现出了共产党员的先进性，赢得了广大职工群众的热烈欢迎。

在6月份支部紧密联系农场改革发展稳定工作实际和党员队伍建设现状，坚持各项工作都要创新的原则，重点解决共产党员在思想上不能深刻认识“开展保持共产党员先进性教育活动重大意义”、不能自觉的维护党的形象、不能从主观上严格要求自己保持新时期共产党员先进性等问题，开展了“最差党员评议活动”。

针对共产党员佩戴党徽不积极、开会学习作风散漫、个人党性分析蜻蜓点水三个问题制定出不同测评表，对党员进行监督测评。三项测评结果中总得分不及格的党员就是第二阶段中“最差党员”，支部同时予以公示，以激励党员，并营造出“正气上升、浊气下沉”的良好氛围。

五、加强思想政治宣传工作，解放职工思想，摒弃“等、靠、要”陈旧观念。

目前宣传工作主要靠场部及各队的场务公开栏，以及各队队长、信访员给职工宣传解释公司形势、工作思路及政策还有场工作重点。支部重点抓了场部及各队场务公开栏的宣传工作，及督促队长、信访员加强宣传。同时支部还制定出了《xx年领导班子联系点制度》，实行领导班子包队责任制，确保班子成员紧密联系职工群众，做职工的贴心人。

六、大力宣传新《信访条例》，促进信访工作新局面。

每月由场信访工作领导小组召集各队信访网员召开信访例会一次，各队信访网员及时上传下达。

5月份开始重点宣传新《信访条例》，通过广播、条幅、宣传栏、队长、信访员向职工宣传信访新条例，教育职工正确上访，正确使用自己的权利。4-6月份我场没有发生一起集体上访事件。

七加强党风廉政教育，纪检工作常抓不懈。

领导班子认真执行党风廉政责任制，5月份进行了自查自纠工作。支部把对党员的党风廉政教育工作同保持共产党员先进性教育活动有机结合起来，增强了党员的党性认识，坚定了廉洁自律、拒腐防变的信心。同时继续开展了党员身边无事故和党员监察活动。4月16号全场党员对各队进行监察活动，到职工家进行走访，检查安全生产，治安防火，职工吃衣住行问题。掌握职工思想动态，遇到问题能及时给予解决的就地解决，不能就地解决的班子认真研究给予及时答复。

第三季度工作计划□

- 1、深入开展保持共产党员先进性第三阶段教育活动。
- 2、继续开展“党员身边无事故”、“党员先锋岗”、“党员保先巡查”活动，为午收安全生产顺利进行提供保障。
- 3、申请购置无线广播，加大政策宣传解释力度，加强思想政治工作宣传力度。
- 4、认真做好第三季度党费收缴工作，入党积极分子考察工作、转入预备阶段工作。

## 5、保证信访纪检工作正常化。

### 一、在安全防汛方面：

1、各有关单位根据3月份汛前检查发现的问题和隐患，及时进行了整改和排除，部分单位在4-5月期间，又进行了检查并处理，确保安全渡汛，洋庄乡政府对洋庄加油站河边的一幢民房进行了拆除，彻底消除安全隐患。

2、各有关单位在主汛期，均能按照防汛责任制要求，做好值班、防汛信息上传下达、安全巡查、抢险及报灾等方面的工作。

3、5月18日防汛指挥部和武装部联合组织开展冲锋舟驾驶培训和抢险模拟演练，参加人数70人。

### 二、在建施工项目和生产经营单位日常安全管理方面：

第二季度，各单位结合防汛工作，均加强了安全生产管理工作，提高安全生产意识，总体工作有进步，希望继续努力。

第二季度，由于防汛任务重，安办抽查较少，共抽查了12个水利生产企业，发出整改通知书6份。通过检查，看到许多单位对原来提到的问题均进行了整改，但仍有此没有整改到位，仍然存在项目经理和安全员不在现场进行管理；监理单位监督管理不够严格，监理员无证上岗；水利经营企业安全制度不够完善，电站员工部分无证上岗，安全设施不全等问题。

水电站部分员工无证上岗问题和政府管理部门变动有关，安办和安监局联系过，因时间太长，无法直接换证，只能分期分批培训取证。

### 三、安全生产月活动情况

6月份是全国安全生产月，根据南平市水利局和武夷山市安监局文件要求，我局制定了安全生产月工作计划和要求，下发至各有关单位，各单位均根据安全生产月工作要求开展了宣传、培训、演练、隐患排查等工作。局安办参加了市安监局在公园组织的安全生产月宣传活动，参加了连墩电站、水电总公司组织培训开班式。连墩电站、水电总公司安全生产月活动内容多，形式多样，予以表扬。

四、其它方面：参加民政局组织的防灾减灾日宣传活动；及时转发上级有关安全生产文件5份；印发了水利局安全生产目标责任；完成水利部安全生产系统数据库填报工作，目前全市共有37个水利安全生产管理单位和165个管理工程。

共2页，当前第2页12

## 第二季度工作总结图片篇九

时间总是在不停地追赶着你的脚步，不知不觉中我已经来到这个大家庭3个月了，当你停下脚步回想这几个月的努力，此刻的你是否嘴角上扬呢？答案是肯定的。我一直坚信有梦想、有方向、有努力便有希望。无论时间的长久，终究会看到阳光明媚的那一天。

美工，推广是我来到这里工作的开始！

1、美工需要完全了解产品的特性，结构，优势等等，这样才会真正的做出高转化率的图片。

3、先写广告语，每款产品突出自己特点的广告语，围绕每款产品的特点进行编辑。让顾客跟着自己的思路走，才会真正的达到高转化率。

满山红、布莱轩尼、赛梵罗简单的外推！推广每天做的最多就是注册ctrlcctrlv改编创新发布。但也就是这样看式平凡的

工作恰恰锻炼了自己的耐性，总结性。

前期开始看到龙龙店时真是一头雾水，分类很乱，产品很多，抓不到头绪，慢慢的开始总结产品，把所有的产品全部做成了表格制，这样方便多了也为了让后续的人更方便些，很多事都是在了解产品后才开始有信心的，了解了产品的特性，优势等开始制作了套餐，店铺装修，美化，打造新品，卖货尝试着了解客户，知道顾客所需，同时每天学习并练习着开车的技巧。现在已经熟练多了。虽然没有太大成绩，但看着总算是有序些。

在一段时间的学习与实践中，慢慢的喜欢上了直通车，挑词、选词、图片、标题等原来这么多说道，每一个小的分类中都会有自己的奥秘！

在我看来运营是需要把一个1分成几个1。2。3。4的人，做运营助理期间做的最多的就是研究，学习，总结。把需要完善的部分总结后做成一些流程化的东西分享给大家。总结了一些活动推广招募等方式及入口，每个店铺的产品全部做成统一表格制，为美工、客服、售后以为新员工更快的了解产品的特性优势等提供方便。

每一个岗位都会有这样那样的问题，每一个岗位都会有小小的辛酸，但只要我们方向是对的，方正心态，踏踏实实的做好眼前的每一份工作，相信不久的将来就是晴天。

昨天怎么样不重要，关键是今天做了什么，明天怎么样，加油吧！