

最新商品季度工作总结 季度工作总结 (模板9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。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？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。

商品季度工作总结 季度工作总结篇一

为保证设备正常运行，提高设备利用率，加大设备设施管理力度，实行岗位责任制，机台承包制，加大设备巡查制度，开展对设备方面进行技术培训，做到人人懂技术，事事有准则。

从全厂大检修开始，我车间在厂部的支持下对污水中和池进行了改造，由于前中和池平底有很多污泥排不彻底，污泥堆积，可能会造成中和池水满外溢，影响污水处理。在检修期间在各车间的大力帮助下，水处理车间把3个中和池底改成漏斗型，使得排泥流畅，彻底消除了隐患。污水处理石灰泵，拖泥机房滤罐进行承包制“谁不通，谁负责”原则，确保石灰泵，滤罐堵塞现象不发生。

从全厂大检修开始，我车间安排保全对软水站一期，二期（部分）钠离子交换器进行逐台检修。清洗树脂，更换滤网，更换多孔板，对缺少树脂的交换器进行添加树脂。对软水的供应提供保障。为保证产水水质对一二期反映沉淀池斗进行一次彻底清理。

车间一直严格控制各项工艺参数，在5月分员工进行培训之后，员工都能掌握技术要点，在这几个月都进行边学习边实践，员工水平都有很大的提高，做到发现问题及时处理，没有水

超标的事故发生。在本季度软水站共送出450000m³软水□400000m³除盐水。污水处理方面，由于前段时间的各种原因，导致活性淤泥活性降低，沉降比下降，出水水质有很大影响，在经过这一季度的细心培菌，现在菌团已恢复正常，活性淤泥良好，沉降比达到10ml以上，经过改造现物化池出水在400-800mg/l□排水在100mg/l以下，污水各项指标全部达到技术要求。为降低污水进水硫化物的含量特地在吹脱池增加了暴气管道，加大了对废水的吹脱能力，从而降低废水中硫化物含量，面对社会对环保要求不断提高，日益增长，使我们水处理车间运行发展面临更多的挑战，但我们一定会克服种种困难。

污水处理刮泥机由于各种原因经常停车，造成大量活性淤泥的流失，对污水处理有一定的影响，在今后要尽快解决刮泥机的问题。

在厂部和企管科的协作下，明确了本车间各岗位在劳动纪律中的职责，规范车间的劳动行为，为保证车间正常的生产，良好的工作秩序做基础。车间每周都要进行检查，及时发现及时处理，并进行复查。员工的劳动纪律有一定的好转。

水处理车间在班前会上强调安全操作的重要性，并时刻叮嘱员工。进行安全培训，并进行考试。定时定期排查安全隐患，从而至今无一起重大安全事故。

在今后的工作中，我们水处理车间会继续努力，将我们的工作能力的提高到一个新的档次，不辜负厂部对我们的期望，我们会尽我们的所能，帮助公司实现发展，相信公司的明天会更好！

商品季度工作总结 季度工作总结篇二

深泽分公司一直以来，在市公司领导的有序带领下，以“争创世界一流通信企业”为目标，以“追求客户满意服务”为

宗旨，奉承“沟通从心开始”的服务理念，认真落实省市公司提出的各项发展战略目标。深泽分公司员工共同努力，充分发扬艰苦奋斗的精神，积极努力完成市公司下发的各项指标；积极进一步做好省公司提出“保持势头，加快转型，创新发展，好中求快”的核心发展战略。

20xx年x月，第三个季度即将结束，深泽分公司截止到现在已拥二百四十八个营业点，其中包括一个主厅和一个形象厅，七个自办乡镇营业厅，八个合作营业厅，二十一个特许营业厅，十三个专营店，一百九十七个服务站。

（一）品牌发展方面

延续到现在，品牌已再次进行过升级与整改，市公司在第三季度加大了对品牌发展的力度，从动感地带音乐套餐和娱乐套餐的全新上线到现在的08音乐套餐和08网聊套餐推广，已成为一个标志性突破。在此基础上深泽分公司制定了各类营销方案，加大强有力的宣传力度，一季度随着春节过后的喜悦气氛，着手开展了一些购买手机号赠礼品，预存话费赠礼品的活动，大大提高了放号率，净增率；二季度正是换季季节，抓住市场动态，又开展了一些预存话费赠心机的活动，活动过程中，低端心机深受广大客户的青睐；三季度随着预存话费赠心机的活动延迟和神州行、动感地带两大品牌资费的调整，营销小组提前计划营销方案，准备营销工作，中旬时期开始深入到农村市场展开营销，最新推出的神州行轻松卡与九九卡业务得了农村客户的认可。

（二）新业务发展方面

依据省公司提出的工作思路，深泽分公司市场经营工作的重心之一为加强新业务营销，提高新业务收入占比，公司在上半年以来，除认真落实省公司新业务营销方案、积极参与省公司各项工作之外，还着重针对手机报、手机证券、手机电视、飞信、音乐语音搜索、无线音乐俱乐部等业务进行了专

项营销推广。经过前三季度不间断的新业务营销，公司的新业务发展获得了较好成绩。

（三）欠费管理方面

20xx年开展以来分公司就把欠费问题作为了首要问题来抓，多次召集相关人员开会讨论欠费回收办法及方案，通过事前预防、事中控制、事后追缴的指导思想，采取奖罚分明的办法，督促分公司稽核班和各部门以及营业厅积极采取欠费回收措施，使欠费回收工作取得了明显成效。此外，渠道管理中心对所有移动营业点进行了考察和规定，在售卡时一定要保证客户资料齐全，还对在网的老客户进行了大幅度回访及资料填补，以此进一步有效控制欠费的增长。

（四）集团客户管理方面

深泽分公司在创建以来，至今已拥有一百多个集团的庞大网络系统，重点进行了mas和各种集团业务的推广，并对客户经理进行了多次集团业务培训。在第三季度初，大客户班经对市场详细分析，发现本县供电局、及各支分局还未有互联网接入；分公司多次与供电局有关领导接触并进行了业务宣传推广，直至最后已成功为供电局接入了互联网，使用铁通固定电话400部并租用我公司两条专线用于县局至留村支局的内部办公oa视频会议等项目，实现了供电局无人使用联通业务。此外，深泽分公司积极推广集团信息化产品，加大企信通、企业信息机等产品宣传，从而能使我公司信息化收入稳步提升。

（五）客户服务方面

一直以来，公司始终保持服务提升状态来经营，多次组织营业前台人员进行业务学习和服务培训，加强营业前台的服务质量，严格按照《营业厅服务考核办法》的要求，切实从服务环境、服务态度、服务形象、服务规范等方面严格按照规

定执行。从小细节做起，突破客户期望值，寻求客户的“感动点”，深度得到了客户的赞扬和认可。近期，公司在第三方公司暗访检查结果通报的成绩为全区第三名。

员工的积极性：

深泽是一个有61人组成的分公司，其中有一半以上是前台营业人员，有些员工对工作不是很积极主动，在公司下发的各项任务当中有多次未按规定完成，对工作很随意，对任务很模糊，这说明员工的工作态度还需端正，工作职责还需明确，管理部门没有做好管理工作，还需对员工做好思想工作，使员工认清自己的职责，端正对工作存有侥幸心理。

服务无规范：

营业厅是连接中国移动和客户之间的桥梁，为客户提供面对面的服务场所，因此前台营业人员的言谈举止已不代表自己，而是代表着整个中国移动。在服务工作中，员工还是有带心情上台营业，态度有明显生硬，面部没有笑容，没有耐心，较忙时对客户很冷淡，其次，客服管理员检查力度不够，营业厅员工流动性大，员工忠诚度差，导致工作积极性和责任感严重欠缺。

欠费工作：

欠费问题现在已成为公司的首要问题，欠费管理人员在工作上缺少积极性，没有做好欠费回收的工作计划，使此项工作处于被动状态。

20xx年面临电信业重组的局面，移动通信市场将面临复杂的竞争环境，为确保深泽分公司在市场上能够居于领先地位，分公司在xx年最后一个季度里将以省市公司战略目标为指导，着力落实省市公司的会议精神，立足于市场。加强绩效考核力度，全面提升服务和管理能力，实现市场营销目标和各项

任务指标的新突破。

加强欠费管理：

进一步加大欠费回收的监管力度，实施全员、全面、全过程的管理，动员分公司全体员工分组、分班、分部门进行欠费回收，不断完善用户欠费管理制度，做好用户欠费管理的基础工作。多渠道、多手段对欠费进行回收，同时加大欠费回收的奖励力度，提高欠费回收员工的积极性。此外，渠道管理中心要进一步完善各渠道、代办点欠费的管理制度，减少欠费的额度。

市场服务工作：

服务工作一直以来是中国移动通信企业形象性工作，在xx年最后一个季度里，要强力加大服务规范学习，提高员工的综合素质，为奥运年的服务工作划上一个圆满的句号。在最后一个季度开展工作的同时，要对前台员工进行三次服务规范培训，端正员工的服务态度，杜绝员工在工作岗位有恶劣心情。另外，还要加强员工对工作的积极性，认清自己工作职责，明确各项任务指标的重要性，以新的姿态，新的干劲，开拓进取，不断创新，为公司创造不可限量的业绩。

深泽分公司通过总结过去的工作经验，吸取经验教训，发扬优良的工作作风，按照省市公司的发展思路，结合本地的客观实际情况，在巩固现有的基础上，加大对渠道、市场、管理等方面的工作力度，保证各项工作的持续、稳定、快速发展，为移动通信再创新局面。

商品季度工作总结 季度工作总结篇三

1□xx路站、汽车北站站导墙中心线及分幅线的放样工作；

2□xx路站、汽车北站站导墙顶标高测量；

- 3□xx路站、汽车北站站导墙尺寸控制；
- 4□xx路站、汽车北站站周边监测点的布置；
- 5□xx路站、汽车北站站周边监测点初始值的测量；
- 6、工程其他测量、放样工作，包括导线测量、管线测量放样等；
- 7、制作xx路站导墙中线施工测量放样报验单和导墙顶高程测量报表；
- 8、制作xx路站地下连续墙施工技术交底单；
- 9、参与xx路站、汽车北站站文明施工建设；
- 10、参与xx路站围挡作业；
- 11、参加全员安全教育培训和安全知识考试；
- 12、参加项目部组织的各项专业技能培训和技术培训；
- 13、二号线4标、5标盾构工区竖井高程、导线联系测量；

在过去的一个季度里，我学习并掌握了基本的测量和直线放样工作，熟悉了利用三角形法进行竖井联系测量的原理和操作方法，熟悉了监测测量的工作内容并掌握了监测测量的方法，顺利地完成了本职工作。每天工作后及时总结、消化工作中出现的问题和得到的教训，在工作之余，主动学习相关技术知识，练习各种工程软件的使用，努力使自己更快、更好的成长起来。

商品季度工作总结 季度工作总结篇四

一、指标完成情况

一是安全生产情况，三季度杜绝了轻伤及以上人身事故和重大机械事故，实现了安全季。

二是经营工作情况，三季度发运煤炭 吨，外购煤炭 万吨，产销率完成 %。

二、重点工作

（一）理顺员工情绪，抓好“人性化”管理，实现安全生产。三季度在全年安全管理工作中是一个比较特殊的时期，公司的多次减人、长时期的低收入水平、员工子女升学、高温雨季、中秋假期等等多种不利因素都对员工上岗的思想情绪产生较大影响，对此，我们从“人性化管理”的角度出发，从员工的安全教育、正规操作入手，及时排查薄弱人物和安全隐患，并做好整改落实。

一是全力抓好安全教育工作，以公司及兄弟单位发生的事故案例为教育重点，通过事故经验的总结，深刻吸取教训，使员工从思想上深刻认识到自保、互保、联保、正规操作的重要性，从根源上实现安全意识的提高。

人员，杜绝酒后上岗、带病上岗、带情绪上岗。同时加大防洪防汛工作，加强了对线路、设备的日常巡查，排查安全隐患，对装车皮带机尾、煤场都及时进行清理，检查各车间、岗点的避雷、防洪设施，对装车皮带部分进行更换，有效确保了生产、装运过程的安全。

（二）强内功争市场，突出火运优势，做好煤炭经营工作 三季度，公司针对降低库存、实现产销平衡问题，强化管理、勇于创新，通过强化煤质管理、客户服务、外部经营，积极

争取市场，重点抓好电煤火运，努力提高经营质量。

一是坚持质量为本，服务牵线，在提高全体员工的质量知识和质量意识的前提下，坚持质量管理日调度，及时发现质量问题，及时进行整改落实，以合格的产品质量满足客户要求；同时面对严峻的市场竞争，竞争对手都在实行让利不让市场，公司领导班子成员、营销管理人员积极转变思想，进一步从领导者的角色向服务者的角色转型，走出去、沉下去，收集客户的需求，征集客户的建议，以优质的服务赢得客户青睐。

二是在市场弱势环境下，采取停洗煤，保电煤，量价款结合方式促销，降低煤场库存，重点抓好电煤招投标工作，每月积极主动与电厂进行沟通，结合电厂用煤要求和公司煤质实际，在测算本公司经济效益的基础上，制定合理的投标价格，确保了电厂供煤的自主招标工作顺利开展，3季度自营电煤火车 万吨，占三季度煤炭发运总量的 % ；9月末库存比6月末减少 吨。

三是做好外部经营工作，发挥公司煤场、车辆、铁路等资源优势，继续深化与外部单位的经营合作，协助做好过磅计量、煤场装卸车、制单请车等各环节工作。3季度，外部经营煤炭 万吨，为公司增收约 万元。

（三）抓思想、降成本，解决内部管理的新问题

为适应煤炭市场的持续低迷的“新常态”，煤炭公司以“严管严控”为手段，抓好思想稳定、成本控制工作。

一是面临公司发展的日益困难，重点做好了公司半年工作会梁董事长、马总讲话内容的传达学习，既向员工明确指出公司当前遇到的困难，煤炭市场不是一朝一夕就有好转的，要有长期面对困难形势的思想准备，更让员工了解公司今后的规划发展，动员广大干部员工，要有战胜困难的信心，保证了员工队伍思想的稳定性。

二是针对煤炭二季度末库存1万余吨的实际情况，增加火车结算运量，降低煤炭经营成本。在火车电煤计划的组织过程中，积极协调路企管系，加强信息沟通，及时处理请车、运费等各项事宜，赢得铁路站信任，在既定的计划运输费用下，增加实际装运量，以电厂接收的实际装运量结算，降低了煤炭经营成本。

三是按照三季度洁净定置化管理工作的新要求，全面整治现场环境面貌。结合本单位实际情况制定《洁净定置化管理规定》，认真开展现场定置管理整治、整改活动。对办公楼、洗煤楼、装运车间、煤场等区域都详细进行了划分，落实分管领导及责任人，坚持班班清制度，把现场定置管理工作纳入领导干部上岗检查的重要工作及三责考核之中，对查出的问题提出了详细、具体的整改要求，促进了该工作的顺利进行。

三、亮点特色工作

1万余吨，结合市场形势，制定了以“降库存，电煤为主，地销为辅”的营销模式，重点抓好电煤招投标工作，每月积极根据电厂招标条件，反复修改招投标方案，并积极与电厂沟通，确保了每月都能以较高的价格中标，在铁路运输方面我们还积极与车站联系沟通协调，在不超标的前提下，多拉多载，将每列的车皮计划发挥到极致。3季度末库存比6月末减少 吨。清欠方面我们抽出一名业务经理盯上靠上抓清欠也取得了明显效果，共收回欠款 万元。

二是坚持自营煤炭与外部经营并重，抓好了煤炭的外部经营工作。通过与外部单位的强强联合，3季度，实现外部经营煤炭 万吨，为公司增收约 万元，既有效地促进了我们的煤炭销售，又为下一步扩大煤炭物流业务奠定了坚实基础。

三是坚持效率优先原则，减人提效，实现了减人降本。根据集团公司的总体部署我们眼睛向内，优化岗位设置，通过合

岗、并岗、包岗、混岗等模式，最大限度地挖掘员工的潜能，实现减员从年初的 人，减到现在的人，减少了 人。工资支出比年初的 万元，降到现在的 万元，降低 万元。

四、三季度工作中存在的不足

1、安全管理方面，主要是随着减员工作的逐步推进，偏远岗位、重点岗位缺员，在安全互保、联保上有隐患。并且个别员工正规化操作水平需要提高，作业现场还存在不按章操作的行为。

2、煤炭经营方面，虽然产销率完成了，但是经营质量不高，没有完成利润、现金流指标，还存在应收账款未清收完成。

管理标准有差距。

五、四季度工作目标和措施

一是进一步贯彻落实集团公司工作报告精神，增强做好全年工作的信心和动力。深入剖析当前面临的经济形势，勇于面对困难，积极应对挑战，在公司上下营造出凝心聚力、攻坚克难、锐意进取的良好氛围。动员广大干部员工，充分认识到公司发展的前景和当前遇到的困难，面对新形势、新任务，坚持正确的舆论导向，把员工的思想统一到闯关跨槛、完成任务上来，统一到四季度决战工作上来，以更高的标准、更严格的要求、更有力的举措，立足本职岗位，为公司克难度困贡献一己之力。

二是要继续牢牢抓住安全管理不放松，加强岗位标准化、洁净定置化工作的实施推进。加强安全学习、技能培训，提高岗位人员操作标准化水平，提高员工业务素质，以思想上对安全的高度重视和现场的正规操作，实现人的安全生产；结合岗位特点，强化安全监督检查，重点加强薄弱风险防控、隐患排查治理，特别是皮带运输、车辆运输环节的管理，以

现场的严管严控，实现物的安全生产。同时，对照标准，进一步做好洁净定置化管理工作，使现场环境面貌得到进一步改善。

三是加强公司建设，夯实公司发展的组织基础，做好独立核算的过渡管理。四季度，根据集团公司“分灶吃饭”的安排，要加强新公司的组建管理，积极适应企业发展和市场经济体制要求。按照机构精简、人员高效的原则，合理设置机构和定编定员，健全管理制度，适应管控职能需要，加强管理团队思想、作风、能力、廉政建设，提高执行力，加强目标责任制的落实，加大工作业绩的考核，夯实公司发展的组织基础，建设一支利益共享，风险共担的高素质的、精干的管理队伍和员工队伍。

四是深化精严细实管控，加强生产经营。面对煤炭市场持续低迷的新常态，要着眼长远，以“精密、严格、细致、扎实”的管理作风，应对生产经营工作。密切关注煤炭价格变化，掌握大背景下的煤炭市场走向，了解主要竞争对手、购煤客户及周边煤炭市场动态，积极探索网络营销、直销、经销、代理、煤炭期货交易等多种形式、建立起多元化、多渠道、信息快、服务好、信誉高，集市场开发、产品销售、货款回收、售后服务、信息反馈于一体的市场营销网络。重点开发直供户，构建相对固定的营销网络体系，减少中间销售环节，积极开发大用户和重点用户，开展“点对点”直销模式，实现企业利益最大化。

商品季度工作总结 季度工作总结篇五

（一）在第三季度里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮忙

指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本状况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

（三）爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

（一）主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目，去内蒙古庆华集团300万吨干熄焦项目、西部煤化工100万吨干熄焦项目、博宇特钢bprt项目、天净矿热炉项目，都是由于钢铁行业过度扩张，导致行业亏损严重，企业也是在观望投资环境，等待投资机会，所以跟踪的项目工作都没有进展。

（二）乌海周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成15条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

（三）到山西太原见徐宝楼跟踪能华项目，这个项目无资源可利用，也是个过时的项目。邯郸汇雄节能公司的凌炯明，手里有很多关系，但是我给邯郸地区的很多钢厂打电话，我也没联系到有价值的项目信息，我们能做的很少。

（四）这个季度还拜访天福水泥陈超，请沈军等人吃饭。第二次等待陈超接见时电话联系乔世晓，陈明白后较为不快，借口不见，结果未能见到陈。从该公司其他人员口中未听到有其他竞争对手近期来过。电话联系乔总说：他以为合同早和我们签订了，由于水泥行业不景气，倾向垫资方案，让我找陈总他来联系，我说：还是我直接找陈总吧，避免陈超警惕我们找乔总而不接见我们，但是担心的事情还是不可避免。

（五）透过长林公司介绍，认识高义钢铁煤化公司的张总（老板的弟弟）及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

（一）只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

（二）只有主动融入群众，处理好各方面的关系，才能在新的环境中持续好的工作状态。

（三）只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

（四）只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

（五）要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

（一）开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一新季度，又从无限简单中走出这一季度，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的职责心是如何重要。

到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作潜力上有了新的提高和进一步的完善。

力求做到业务素质 and 道德素质双提高。

（五）回顾这一季度自己的工作状况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

1、对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。

2、需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越就应斗劲十足，坚持不懈的对待，不就应有丝毫懈怠的情绪，也不就应轻易放下。这个是以后需要时刻提醒自己的。

3、工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通潜力和细致程度还需要加强，在新的季度里面争取有更大的改变和进步。

4、发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

（一）我认为自己欠缺强力说服打动客户的技巧；

（二）注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。

（五）总之，透过对自己这一季度的工作总结，发现有很多的不足之处，同时也为自己积累下了销售工作的经验；在未来的工作中，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力学习业务知识和提高销售意识，扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

- （一）用心搞好内部的协调工作，进一步理顺关系；
- （二）加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效率；
- （三）利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目；
- （四）加强利用中介的资源和关系开展好客户的开发；
- （五）加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的提升。

要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□xxx的明天更完美！

商品季度工作总结 季度工作总结篇六

为了认真贯彻落实20xx年全省、州农资打假暨农产品质量安全专项治理行动相关文件、州农业局局长“关于农业部门治理‘餐桌污染’工作”的指示精神，规范农资市场经营行为，由种子管理站、执法大队、农产品质量安全检测站、植保站共同组建“农业局农资市场巡查小组”，联合县工商局、公安局、质检、食品药品监督管理局检局等几家单位对农资市场进行联合执法，开展专项整治工作，对全县农资市场进行了全面清理，出动人员67人次，检查企业及市场79个，检查两杂良种330吨、农药28吨，发放了“国家禁止生产、销售和使用的农药名单”资料100份，取缔一个无证无照种子经营点，严格实行了“农药安全知识须知”制度上墙，规范了农资市场秩序，从源头上保证了农产品生产投入品的安全。并要求经营户切实建立详细的经营台账，不定期接受农业、工商质监、安监等部门的监督检查。

1、通过流动播音宣传、散发安全消费安全小知识印刷资料等

形式，在全县范围内开展农产品质量安全科普宣传，共出动执法宣传车10辆次，出动执法人员60人次，发放农产品质量安全法律法规及安全生产技术资料共3000余份，让广大消费者了解安全知识，树立安全消费观念。

2、加大对生产经营主体的监督，督促其树立质量安全生产意识。对使用有效期内“三品一标”的农民专业合作社及企业加强管理，要求他们严格按照要求，保证投入品使用安全，明确其相关安全责任，同时，引导督促农民专业合作社依法建立农产品质量安全生产档案，如实记录病虫害发生、投入品使用、收获、检验检测等情况，加大对生产档案的监督检查力度，鼓励生产经营散户自觉建立生产档案。

以主要果蔬产品为重点，对县三个大型水果蔬菜农贸市场及主要蔬菜生产基地季节性大量上市的蔬菜、水果等进行抽检，今年1—6月已抽检样品174个（其中：基地检测抽样19个，市场抽检样品xx个），检测合格率为100%，向州级报送安全信息6期、安全简报2期，为农产品安全提供有力保证。

商品季度工作总结 季度工作总结篇七

(一)全力做好技术服务工作。

配合生产队长完成作业井次的技术服务工作；在此期间，我克服困难，认真做好技术服务及资料录取工作，有力的支持了井下作业施工的正常运行，保证了施工优质高效的完成，得到勘探公司相关部门的肯定。一是认真做好跟班及关键工序及时上井工作；二是了解生产动态与大班干部及勘探公司领导及时沟通，保障施工质量及作业进度的顺利进行；三是关键工序盯现场，保障重要工序的顺利完成；四是室内外工作两不误，做到当天完成当天的任务，上井回来后不管再晚也要完成当天的工作；四是对作业状况进行分析，为对作业井次的分析带给了有力的支持。

(二)按照分公司的部署，参与对员工培训工作。

2011年元月13日至22日，分公司利用工作量不足的时间，分别组织大班人员对员工分别就安全、井下施工技术、设备、井控方应对员工进行了培训。

2透过这次培训使员工的理论知识得到了全面的提升;从其自身构成了一种意识：安全方面养成“我的安全我负责”的理念;技术方面从明白怎样干到理解为什么要这样干;设备方面养成了巡回检查的好习惯，明白了什么是设备的十字作业;井控方面养成了上井首先检查封井器和油管旋塞的好习惯;虽然这些成就都是微不足道的，但是就是从这点滴的无不足道的细节中体现了员工生产技能的提高，为公司的发展奠定了坚实的基础。

(三)保证了春节留疆人员的顺利度过一个团圆、欢快的春节。节日期间从上午到凌晨1点坚持对员工出现状况、对调剖井、单井采油协助生产井进行巡查，实时掌握员工的动向，尽快解决员工遇到的工作问题和生活问题;使全体员工感受到腾远大家庭的温暖;除夕夜分公司组织聚餐活动，使每位在疆员工深切的感觉到公司就是自己的第二个家;保证员工度过了团圆、欢快的春节。

工作中的不足之处：