

# 最新一季度煤炭行业运行情况 企业季度个人工作总结(实用6篇)

总结是对前段社会实践活动进行全面回顾、检查的文种，这决定了总结有很强的客观性特征。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？下面是小编为大家带来的总结书优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 一季度煤炭行业运行情况 企业季度个人工作总结篇一

这次做一级项目使我对现行wifi网络和基于电视频段的wifi网络加了了解。与现行的wifi网络比较，基于电视频段的wifi网络的无线电波具有覆盖范围广，传输速度非常快，接入费用低廉、接入速率高，有效距离长，兼容一些原有的设备等众多的优点。且现在出现的很多契机对基于电视频段的wifi网络迅速发展非常有利。基于电视频段的wifi网络的技术的开发将是一个很有发展空间研究领域。如有兴趣投身于这一领域的研究，使它充分服务社会，将是对社会的一大贡献，也实现人生价值的一条很好的路径。我觉得这将是我以后选择职业的一条重要的参考路线。

这次做项目我也注意到了我们团队的一些缺点：

2、很多队员的责任心都不够强，找了资料没整理好就发给负责人，由于大家都都是比较忙的，结果有些内容就只是很机械地拼凑起来而已，使总的报告内容欠实，主次凌乱。

3、在演讲答辩方面我们也有待提高。一方面，我们演讲目的要明确，要抓重点，不是泛泛而谈，不对题地念稿。我们的演讲对象是商家，目的是吸引他们投资使用，演讲的重点在对比现在的现行wifi网络我们研究出的基于电视频段的wifi网

络在各方面有哪些优势，我们的项目方案在哪方面体现了可行性和创新点。另一方面，我们演讲时的ppt也要注意简洁和层次。第一次演讲我们就没注意简洁和层次的问题，还有一个就是我们的ppt模板里有一个很明显的网页名没删掉，这些问题都会让我们的演讲对象觉得我们做事太马虎和不负责的，给他们的印象会打折扣。所以无论做什么演讲都要吸收这次教训，做一个及格的演讲者。

总结这次做一级项目的经验，我想在下学期我们应该要要做好以下几点：

以团队的心态一起做项目，加强小组和组员间的交流，多抽时间一起讨论；以认真负责的心态去完成每项任务，对为他人着想，不因自己方便给别人带来麻烦；在平时注意总结观点，陈述时注意主次和逻辑，尽量做到把自己的意思以简洁的语言表达清楚；平时多花时间学习关于基于电视频段的wifi网络的相关资料，以对我们研究的项目有足够的了解，以去开拓创新。相信我们做得更好的。

## 一季度煤炭行业运行情况 企业季度个人工作总结篇二

今年第四季度，根据局里安排，我从事出纳工作，这对我来说是一个全新的工作岗位，为了尽快进入角色，我努力加强与出纳工作相关的业务知识学习，自费参加业务知识培训，较快地掌握了出纳工作岗位的基本业务知识及相关工作流程，为胜任本职工作打下了坚实的基础。以下是我第四季度的工作总结。

认真积极地参加局里组织的各种学习培训，进一步学习国家有关检验的法律法规，学习规章制度。及时把握政策动向，使自己在思想和行动上与全局保持了高度一致。

我对自身严格要求，始终把“耐得平淡、舍得付出、默默无闻”作为自己的行为准则，始终把加强作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地埋头苦干上，在工作中，以制度、纪律规范自己的一言一行，严格遵守本局的各项规章制度，尊重领导，团结同志、谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见和建议，不断改进工作；坚持做到不利于机关形象的事不做、不利于机关形象的话不说，积极维护单位的良好形象。

在公文阅办过程中，做到了及时、准确、流向清晰，没有出现漏传、误传和延传等现象。及时做好机要件的来文登记。对年机要件进行了清理、上交。从文种的选择、文件格式的套用、文和标点符号等方面都没有发现错误。顺利完成了我局公费和私人报刊的征订工作。在业务科室的努力下超额完成了的检验检疫报刊征订工作任务，我负责了整个报刊征订的收费、统计、催办、邮订等繁琐的事务性工作，没有出现过错。

通过第四季度的工作，我觉得自己还有一些不足之处，需要在今后的工作中不断加以改进，以适应新形势的需要，迎接入世带来的新的考验和挑战。要进一步加强文综合能力，勤练多写，特别是加强主动捕捉信息的能动性。工作中要更严谨细致，确保不出任何差错。还要进一步加强学习，与时俱进，不断更新知识和观念，以适应新形势下新的工作和要求，百尺竿头、更进一步，为本局发展作出自己应有的贡献。

## **一季度煤炭行业运行情况 企业季度个人工作总结篇三**

20--年三季度，酒店整体工作有条不紊，各部门的工作标准、工作流程以及管理制度都在逐步完善，酒店整体的经济效益和社会效益稳步提升，现将三季度工作予以总结并汇报四季度工作规划。

## 一、三季度营收情况概述

酒店三季度总体营收533.643万元，较去年同比增长26.1%，增长额110.44万元，其中客房营收286.87万元，同比增长15.67%，增长额38.86万元，客房出租率同比降低0.01%，但平均房价同比提高22.41元/间夜，RevPAR同比提高13.26元/间，客源结构的调整带来了平均房价的显著提高，同时提高了酒店单房收益，整体经营形势向好，餐饮营收246.78万元，同比增长40.04%，实际增长70.56万元，整体经营数据较去年同期增长明显。但较本年度营收计划仍有一定差距，四季度工作中会将缩小计划内营收差距作为后期工作重点。三季度网络点评方面酒店共获得45条网评，好评37条，8条需要改进。

## 二、三季度经营策略总结

### 一)、经营活动策划工作:

三季度策划专项活动3次，分别为户外婚礼秀、中秋月饼礼盒、大闸蟹礼盒。首次户外婚礼秀走进板桥社区活动，现场吸引观众超300人，现场了解居民较多，同时表示第一次参与现场的婚礼秀活动，非常有新意。酒店对于意向客户持续跟进，力求将意向客户转化为实际消费群体，四季度我们会适时开展第二次户外婚礼秀走进金地花生唐商业街，更好的为酒店品牌做出了推广，同时增加了集团和酒店的社会影响力。中秋佳节酒店首次推出酒店品牌的月饼礼盒，在集团的支持下，成功售卖月饼礼盒共计3000盒，全额完成销售预期，带来专项营收约36万元，既增加了酒店综合经营收益，且丰富了酒店半自营产品。三季度末大闸蟹礼盒售卖工作策划启动，收益将在四季度工作中体现。

### 二)、客源结构与客户开发工作:

1、三季度继续深化调整酒店客源渠道，在降低酒店对低价旅行团队依赖的同时，提高会议、团队等客源的引入并提高售

卖价格，从而提升了平均房价与单房收益，利于更好的长远发展，并为酒店20--年度提高各渠道售卖基准价格做提前准备。

2、继续加大对协议消费市场的开发力度，着重开发滨江开发区、雨花经济开发区创新创业园两大区域协议客户，共计新签消费协议62家，已产生消费有效协议20家，其他有待开发。

3、三季度共计接待新开发市场会议23批次，新开发旅游团队市场共计10批次，共计产生营收31.42万元。后续将继续加大此类客源开发力度，促进酒店客源更替工作，完成优质会议、团队资源引入，提高酒店综合经营收益。

3、持续开展部门培训工作：三季度各部门共开展培训42场，涉及了工作中的方方面面，前厅部针对员工开展多次案列分析会对特殊案例进行汇总，例会中进行案例分析，提升员工处理突发事件的能力；客房部针对查房流程进行培训，严格执行查房制度，保证所有房间的卫生质量、环境等符合酒店标准，规范房间内物品摆放及数量。在日常的检查过程中落实‘查房制度，做到层层把关’；餐饮部加强前场服务环节的培  
训，增加专项培训的次数，实操演练，增强员工的对客服务意识，提高现有的服务水平，强化各项服务环节等。

4□sop标准作业流程工作：酒店行业服务细节量化标准操作程序，包含文件共594份，其中有酒店各岗岗位职责，各工种流程化作业标准，各类操作手册，及各类文件表格等，后期分三个阶段推行：酒店服务标准的制定、酒店服务标准的执行、酒店服务标准的保持。标准的建立首先是要用规范性语言描述流程和标准，然后就是员工具体在工作中实施建立的标准，并针对顾客的意见和行业的趋势不断完善和优化标准。

5、个性化服务工作：客房内增设房内雨伞，香薰，提供夜宵，针对vip客人的夜床服务等，从无到有，切实的为住店客人提供专属酒店的服务。

6、集团、酒店相关部门合并工作：工程部根据集团总经理要求，将集团工程部、安保部与酒店工程部合并。

7、人员招聘工作：三季度办公室共招聘人员23人，离职17人(包含5名暑期工)，招聘渠道不断开拓，包含张贴海报，加入各个招聘微信群，参加招聘会，网上招聘等，目前酒店现有人员126人，缺岗人数逐渐减少。

### 三、四季度工作方向

首先，经营方面如下：

1、根据大闸蟹礼盒销售计划，组织开展第二次全店专项销售工作。

2、组织开展第二场户外婚礼秀活动，并根据前期计划的策略调整方向，调整酒店婚宴、宴会价格及优惠项目体系，为后期宴会市场增收打好基础。

3、制定20--年度年会价格体系及优惠政策，为年会市场推广及促进预定做准备。

4、组织召开年终客户答谢会，摸底客户20--年消费潜力及价格层面接受度，为价格调整做准备工作，同时摸底重要客户年会需求。

5、制定20--年度酒店整体价格体系，调整各类对客协议、合同模板，为来年更好、更系统的开展相关工作做准备。

6、组织开展20--年度经营预算制定工作。

7、对于ota线上平台进行实时监控，不定期了解周边竞争对手价格政策，特别是12月31日，元旦跨年期间通过价格的再次调整以及平日淡季特价促销房型的价格调控来抢夺流量。

8、对于南京旅行社市场加强深度合作，与现有的金桥旅行社进行洽谈，制定明年的特殊价格看看能否达成一致！

9、年底大礼包的销售准备工作列入工作计划中！

10、年会客户的开发，尤其是去年来店举办过的加强拜访联系。

其次，管理方面如下：

1、提升健全客房配套服务，让房价与客户体验相匹配。

2、根据实际酒店运营情况重新调整人员组织架构及薪酬方案，报集团审批。

3、为提前吸纳明年婚宴市场做营销策划案。

根据集团董事长、总经理精神要求，加强与外界同行学习交流，不断改进，提升酒店软、硬件实力，更好的迎合市场消费心理。

## 一季度煤炭行业运行情况 企业季度个人工作总结篇四

一、仓库方面：

仓库第一季度的主要工作是要求仓库管理员对去年系统升级后的库存账目，进行进一步的自盘及核对，由于仓库主管的非正常离职，对其负责的b库进行账目核对工作，并对存在的问题进行统计处理。仓库人员建设存在不足，第一季度人力资源部招聘仓管员人数很多，但是真正留下来的只有一人，现任b库仓管员，我通过一个月的时间对他进行了比较全面的培训及b库账目的交接，现已基本完成交接工作。第一季度仓库存在的问题：发错货、入错库位的现象时有发生，库内货

物摆放混乱，二层货架上的轮胎及部分装修用料不能及时处理，新任的仓管员需要时间适应岗位。以上问题需要在下个季度的工作中引起重视，进一步提高、改进、杜绝。

## 二、配送方面：

第一季度由于客户订购产品到货频繁，及各展厅年初备货，造成物流提货压力增大，但都能及时协调完成，没有造成展厅样品及加工厂送货的延误，第一季度，为统一管理，便于统一协调安排，降低物流配送费用，对物流配送职能进行了调整，现物流部负责公司除兴辉陶瓷外的全部部门的洁具、磁砖配送工作，这无疑给配送工作增加了压力，需要更好的协调有限的车辆，充分利用外联车辆，在保证费用合理的情况下提高配送效率。在日常的工作中，配送工作也出现了一些需要解决的问题，尤其是洁具配送，由于公司洁具上楼价格远远低于市场价格，而且送货数量少，造成洁具上楼困难，我们想到的办法是让安装人员协助送货人员上楼，这就要求安装及配送必须同时进行，这样一来送货的时间必须保持3个一致，即：配送车辆到达时间、安装人员到达时间、客户收货时间一致，派单员需要联系三方时间，如有一方时间出现差错，会造成其他2方把时间浪费在等车或等人上。磁砖送加工厂，导购要求送的加工厂有时有集装箱卸车，或道路问题，配送人员给送到其他加工厂，但没有及时与导购员沟通，导致提货时弄不清在哪个加工厂的问题。外联司机提货装车，对货不仔细，造成配送数量不符现象。

## 一、仓库方面：

加强对仓管员的日常管理，加强考核力度，争取杜绝发错货、入错库位现象发生。希望公司各部门对仓库内物料、货架及部分无效库存及时处理，使仓库更好的发挥空间优势，提高库区利用率，为即将到来的第二季度大量备货做好准备。对各展厅货物的盘管，第一季度，仓库已经对自行车展厅及东鹏洁具展厅进行了盘点，第二季度将陆续对公司其他品牌进



行盘点，并配合各部门对库内小色号及淘汰产品进行处理，东鹏陶瓷、金意陶的样板需处理解决。

## 二、配送方面：

物流部将根据各部门的需求及时准确的安排配送，充分调动物流驾驶员的积极性，使配送效率更高，同时希望各部门理性进货，降低物流进货成本，使物流配送工作更规范，满足展厅、客户的需求就是我们的第一要求。

## 三、沟通：

各部门如有问题也能够及时跟物流部沟通，做到不拖延、不误事，有问题尽早沟通协调解决，绝不拖到不得不解决，才去想办法。

希望在以后的工作中各部门能与物流部相互配合、监督，多提宝贵意见，一起努力使物流部的工作更加完善。

# 一季度煤炭行业运行情况 企业季度个人工作总结篇五

工作在手中完结了，第二季的任务也完成了，虽然我只是企业中普通的一员，但是在第二季工作做我也不忘本，不放弃自己的`责任完成工作。

很多时候工作都要给自己一些压力，让更多的人认识到自己其实并不比其他人差，我虽然平凡但是也能够成为一个会发光的石头，所以在学习的时候我更喜欢的是多学习多思考，每天都在抓紧时间提高自己的能力，第二季工作紧张但是我也不会随意胡乱来。

完成工作固然好，但是没有达到基本的要求我是不会轻易的

去做的，毕竟我要为自己的工作负责，多吃一些工作多下一些苦工这样我才可以有更多的心得。每天坚持完成当天的工作，因此我时常加班，但是我的工作质量没有问题，因为我重视的就是这一点也认可这一点，只有这样做我才安心。

我对于自己有很多的要求，这让我有了很多的提升，也有了很多的发展和扩展，因此在第二季中虽然工作比较累，我宁可多流汗也不愿意流泪的做法让我收获了丰满的果实，结果没有让我失望，我感到的之后高兴，之后那心中的自豪。这才是我想要的才能够让我觉得这样做没有错。机会掌握住了，工作才能够做好。

我们第二季工作前，就有了动员大会，在大会之后我把自己第二季的工作安排简单的做了一个总结，和细分，交给了经理，这让我有了更多的机会和希望，也让我有更好的发展。所以在工作中每时每刻都在不停的开展出更多的业务。时间在忙碌的工作中结束，回首返现已经一个季度的工作已经完成。对于这个季度我最高兴的是自己的成长。

对自己有了更多细致的规划，也有了更好的规定和要求，没有以往那浮躁的性格，学会踏实，学会了勤奋，或许是自己过去的失败让我有了更高的进步基础，让我可以更好的工作，所以我也鼓足了劲，想要在第二季做出成绩来，因此从不会忘记自己的初衷，为此我也吃了很多的苦。

流汗是第二季最多的事情，因为不想在工作结束后懊悔，也不想在一次失败，所以我选择了流汗，在第二季可以说是我最拼命的一次，也是成绩最好的一次，改变了自己过去的变化，提高了自己的能力也收获了果实，接受了很多的发展和总结。

看到过去的自己发现自己成长了不少，变得更加成熟，知进退，也会考察和学习，更学会了思考没有思想的人工作如机器，学会思想的人，能够把复杂的工作简单化，不但提高了

效率更提高了个人的能力的发展，这样非常不错，我也在第二季收获颇多。

## 一季度煤炭行业运行情况 企业季度个人工作总结篇六

皮带队按照矿党委文件要求，立即召开了区队班子会议，组织学习了，矿焦\*委发[2012]28号文件，关于印发《\*\*\*矿企业文化建设考核办法》的通知精神，能够认真的组织广大干部员工学习和贯彻传达，提升广大干部员工对企业文化的认知，提高广大干部员工对企业文化的学习积极性和主动性，推动企业文化核心理念全面落地生根，现结合我队的实际情况，正在大力开展企业文化建设工作。

### 一、 切实发挥好企业文化在区队队伍建设

按照矿党委要求，我队成立了企业文化建设领导小组，以区队党政正职是抓好企业文化建设推进的第一责任人，其他副职负责协调配合抓好企业文化建设推进工作，将企业文化建设与区队的各项工作有机地结合起来，切实发挥好企业文化建设在区队队伍建设管理上的作用最大化。

### 二、 以企业文化理念体系在区队开展安全管理

首先，提高区队干部对企业文化建设管理认识，充分认识到企业文化建设的重要性，把企业文化建设考核工作作为提高企业文化管理的水平，成为实现企业管理发展目标的有力保障，确保企业文化建设开展的.扎实有效开展，实现区队企业文化理念的贯彻落实，按照矿党委安排有序的正常开展。

### 三、 引导广大干部职工做学习型企业

积极组织广大干部职工学习河南煤化集团八个核心理念、八

个

河南煤化集团 河南煤化集团\*\*\*\*队 单项理念和员工三大行为规范及河南煤化集团企业文化体系的学习、理解和领悟。把区队的政治学习重点列为学习企业文化理念，不定期的进行抽查职工的学习效果，并进行学习打分制考核，与“双基”建设和内部市场化挂钩考核总成绩，有序的向前推进。

#### 四、 加强对班组科技创新考核

为进一步引导广大干部职工的凝聚力、向心力和核心竞争力，切实推动科技创新改造工作快速推进，调动广大职工的积极性，区队制定了科技创新考核办法和奖惩机制，提出一条组织验收后进行奖励一条，并进行表彰和宣传，大大的激发了广大职工的积极性，有效的推动和提高科技创新工作的发展。

\*\*队

年关将近，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，笔者特将访遍名师学来的年终总结秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。

要点一：篇幅要够长

要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

要点二：套话不可少

如开头必是“时光荏苒，2004年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。

### 要点三:数据要直观

如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。

### 要点四:用好序列号

序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象。