

# 2023年季度社工工作报告总结 个人季度工作报告(模板10篇)

报告材料主要是向上级汇报工作,其表达方式以叙述、说明为主,在语言运用上要突出陈述性,把事情交代清楚,充分显示内容的真实和材料的客观。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢?下面是小编带来的优秀报告范文,希望大家能够喜欢!

## 季度社工工作报告总结 个人季度工作报告篇一

\_\_年的二季度是我工作的第三个季度,回想过去几个月,虽然辛苦但很有价值,学到了很多书本上没有的东西。我努力提高业务水平,虚心向前辈及客户学习,无论业务素养,还是在营销能力上都有所提升,下面是我\_\_年2季度的工作总结。

### 一、\_\_年基本工作情况

工作方面,我认真履行岗位职责,踏踏实实的做好本职工作。

\_\_年二季度是我们关上作为阳光服务精益化管理的试点进行提升的试点时期,作为一名前台柜员,我热爱自己的本职工作,并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作,在具体的业务办理过程中,努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务,接待每一位客户,坚持阳光服务,并始终要求以“客户满意、业务发展”为目标,潜心钻研业务技能,把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中,树立热忱服务的良好窗口形象,做到来有迎声,问有答声,走有送声,要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户,为了给客户提供高效优质的服务,我常常提醒自己“客户就是上帝,理解就是沟通的开始”,但有些时候面对刁钻的客户我还是不能很好的控制自己的情绪,出现一些不当的语气,经过这几个月的学习总结,我慢

慢能控制自己的情绪，克服压力，服务好每一位客户。

1、严格规章制度，我不断的提醒自己增强责任心，做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

2、坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。我坚持总分行和支行制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求，身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

3、在营销能力方面，2季度我觉得自己进步很大。在领导和同事的指导和帮助下，我克服自己羞于营销的心里，积极主动的营销我行的电子银行、理财等业务，通过自己的努力，我有了自己的客户，存款突破了0的记录。我立足自身实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习新业务和新制度规章。

4、勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照主管的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，网点扎帐等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”。

## 二、工作中存在的问题和不足

1、学习的积极主动性还不够，因自己还没学会很好的处理压力，有些时候总会迷茫，不知道下一步应该干什么，也不想去做等因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务

素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

2、创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与刚毕业时还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

3、工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

### 三、\_\_年3季度工作规划

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在3季度，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考会计从业资格证的科目考试，针对自身进取不足的实际，自觉提高整体综合素质。

2、结合阳光服务精益化管理的开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

## 季度社工工作报告总结 个人季度工作报告篇二

尊敬的各位领导好！

- 1、电机类：1598025.00元
- 2、五金加工、橡塑件：1593409.7元
- 3、电子/包材：344500.2元

总采购金额为：2725934.9元

以上统计数据不是很全面，在作报表时发现有些产品都没有单价，在20xx年要把这项漏洞补上，作到订单完善度150%，以便更好的统计数据。

- 1、踏实认真，更好的完成本职工作。

众所周知采购部是关系到公司整个销售利益的重要环节，所以我很感谢公司和各位领导对我的信任，我的主要工作职责：负责公司主要配件，外协加工，以及电子元器件的采购及采购管理业务范围内的管理和领导工作。认真按时做好采购部相关单据，及时提交给财务部，严格履行本岗位职责，定期向公司汇报本部门月统计工作，并提出相关的建议。根据生产部门的生产计划，积极下单落实跟踪。

- 2、降低采购成本。

采购工作是不断的花公司的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是需要不断思考的问题和努力的方向。我认为应该在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。在20xx年，我们把原先是通过现金采购的物资转换成月结，有：不锈钢材料，和部分工具的采购付款，在20xx年要把外协加工的氧化单位，

还有一些劳保之类的单位也要争取转为货款月结，以便缓解公司流转资金的周转。

### 3、努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设计、生产、财务、质量等部门有着紧密的联系，且需要或多或少的掌握这些部门的相关知识，使我的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有显著的提高。

20xx年虽然工作忙碌，自己也在逐步的进入角色，但工作中也有许多不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所定购的加工件还不能充分了解其制作过程中的生产工艺；对一些复杂的毛坯订货图还不能够完全的看懂；在20xx年的工作中，我会看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。

在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。

## 季度社工工作报告总结 个人季度工作报告篇三

### 一、目标管理、沟通协调

1、对于我们组的工作量考核方面，我们全组的工作考核为8xx品项/月，个人目标为24000品项，每个人每一天要完成的目标为924品项，按照正常的工作量而言，基本上每个人都能完成。只是有时工作很小的情况下，晚班不能完成，在这种情况下，我们组的同事在晚班各项工作完成后，去其他工作尚未结束的班组去帮忙，同时也是努力完成当天的工作量

目标。

2、工作目标考核的第二方面，为下货的差错率考核。对于下货的差错率控制方面，有许多的因素会影响，从我们复核员的工作方面来讲，能够控制的方面就是按照《出库装箱标准》来进行操作，那样的话，不但可以在数量差异方面得到很好的控制，而且在装车、运输、下货过程中能在一定程度上保证商品的安全性(即控制质量差异)。一季度的工作中，我们组在质量差异控制方面较上一年有了明显的进步，比如在用小纸箱装玻璃制品的隔离方面做的很好。但是也有做的不好的地方，例如有新商品发货，这种商品容易被压坏，而又盲目的将这类商品装在箱底导致商品被压坏，这些差异已由当事人负责承担。

## 二、时间管理，日清日结

在时间管理方面，就我们复核组而言，就是能够在短时间内，按照出单顺序、装车线路来进行实施。我们每一天都能够尽可能的在保证质量的前提下提高工作效率。因为我们每一天只有三个人上早班，而且早上刚上班的时候就要抽出两个人去装车，最先出单的都是药店的，药店补的货大多数有蜂蜜，因此，我们每天早上都安排一个复核速度快，但又精于装箱的人员先进行复核。装车人员都能尽快的装好车来参与复核。

## 三、规范操作

刚从主楼搬到平面库的时候，我们组的规范操作做的不是很好，经过上级领导的指导下，全组同事齐心协力，每天多做一点，多想一点，把我们的规范操作纳入日常工作来进行，现在已经成了一种习惯。大家都会关注每个人复核区域内的规范，比如卫生，整洁之类的。在各种表格填写方面，我们也做了不少的工作，每天下班前都会提醒大家把相关的表格填写完成后，做好下班前的交接工作。

## 四、人员管理

在人员管理方面，我认为一月份做的是比较好的，从我自己开始，每个人对每天的工作都满怀热情，每天都能够做到任劳任怨，高效完成。在一季度的工作中，我感受比较深，对于员工而言，他们都时时在看着自己，我做为一名领导，应该起到带头模范作用，这种带头作用不是用在满腹报怨，更多的是充满信心。当然，人都会有烦躁的时候，有时候，我也感觉到很烦，为什么我做了大量的工作，但是我们组的业绩总是上不去。不过，这些都是我要去面对的，就如同领导所说的，我们要做就做最好，不做就直接不做。在三月分的工作中，我们组出现了一人未到岗的情况，据了解，是由于未安排好生活与工作的时间、关系造成的，也是一种工作态度不端正的具体表现。这些与我个人的工作不到位是分不开的。下个月我们面临着人员、商品的重新组合，便利店改成日配的情况下，相信工作量会骤然增大。我将全身心投入工作，做好每一位员工的工作，端正工作态度，以实现全组人员同心协力，共同完成每一天工作的目标。

## 五、互帮互学，共同完成

在一季度的工作中，我们组总体效率还是高的，有时候，工作量小时，我们会在下班前提前完成工作，这种情况下，领导会组织我们组到别的班组帮忙，在这个过程中，我们可以学到别的班组的规范操作和各种管理流程等。可以提高整个部门的工作效率，又可以让大家互相了解我们各班组的工作情况。周六的时间，我们会努力完成复核工作，有时间的话，可以帮助货区进行周末盘点和收货上架，他们也会帮我们准备复核时使用的各种小纸箱。

## 六、学习与培训

1月31日，公司组织了配送中心全体员工到总部学习公司企业文化。蓝总主要为(20xx国土资源局半年工作总结)我们进解

了人生观，价值观以及细节决定成败。通过学习，我们对健之佳的未来更加充满信心，坚定工作信念，更加注重规范操作，以实现做好细节工作的目标。

2月14日，参加了由公司张总主持的《行政管理》方面的讲解，通过此次培训，使我感受很深，将这些理论来对照我们现在的工作，觉得自己的业务水平还是很低，对于管理的方方面面觉得还做得不好。在今后的工作中，我将会按照此次培训的一些内容来进行管理。

2月24日，仓管部经理对本部组长以上领导干部进行了各岗位的岗位描述的培训，使我们更加明白了自己的职责，并明确了责任，明白了日常工作流程和内容，以指导我们以后的工作。

3月份，组织全组人员进行了岗位描述的培训，让每位员工都明确自己每一天应该做好的工作内容，以达成全组工作日清日结的工作目标。

## 七、一季度盘点

3月28日，对仓库商品进行了全面准确的盘点，通过此次盘点，我们可以看到：1、我们组的下货差异较上一季度有了明显的上升；2、货区拣货差异也有所上升。

## 八、二季度的工作计划：

2、做好与运输部的协调交接工作，确保商品出库的准确性；

4、搬迁后，我们将面临工作量骤然增大以及人员重组的可能性，我们将会尽早的适应工作环境，努力实现每一天工作的日清日结。



## 季度社工工作报告总结 个人季度工作报告篇四

您好！我很荣幸进入长 酒业股份有限公司这个大家庭，自己也为 公司感到骄傲和自豪，时间过去真快，一转眼进入也会认真对待自己的工作，完成主管下达的任务，维护好自己的区域市场，时间也真快20xx年就过去了3个月时间，回想过去这3个月时间里就总结下市场存在的问题和竞品的表现和动态。

第一受“三公消费”影响和现在淡季的市场白酒总体销量不是很理想造成第一季度没有完成任务量。

第二这第一季度走访过程中，各批发部库存比较大，由于20xx年开了两场订货会原因吧。

第三价格问题，市场上客户反映价钱混乱，没有利润空间，透明度高，造成市场上客户不愿意介绍我们公司产品。 第四现好多客户想做店招和垂帘，现公司就没有政策了，造成被其它公司做了，假如我们广告投入较多，对我们的市场效益也是很大。

是红色的，价钱合理，现在喜庆上很受欢迎，现在平远市场大埔老窖促销，力度是订货送旅游活动。我希望我公司也能够出一种喜庆上用的酒。

第二季度的工作计划：

- 1、建议我公司统一零售价，严格控制好价格问题，防止冲货。
- 2、搞些陈列活动，多开发新网点、多推进我公司新产品，也希望上级主管按照当地环境制定销售方案，做到日常拜访客户，多鼓励客户介绍我公司产品，认真完成自己的当日工作。
- 3、回顾这3个月来的工作，我在思想、学习和工作上取得了新的进步，但也存在不足之处，希望领导们在今后的的工作中

批评指正，我只有刻苦学习，努力工作，向大家学习，取长补短。

业务员代表□xxx

## 季度社工工作报告总结 个人季度工作报告篇五

大家好！

回顾既紧张而又充实的一年时间，感觉到这是我个人工作、学习和生活上收获最大的一年，企业财务工作是一项专业相当强的工作，作为财务人员，必须掌握一定的专业知识，借助先进的信息处理技术，才能搞好企业财务核算工作，这也是一名财务人员必须具备的基本素质和能力。至此，我遵照《会计法》、《企业会计制度》学习了初级会计实务、经济法基础财务知识、管理制度等，有压力才有动力，紧张而又充实的工作氛围给予我积极向上的工作动力。

每当工作中遇到棘手的问题，我都虚心向师傅和身边的同事请教，取别人之长、补自己之短，我深知财务工作始终贯穿于企业生产经营的每个角落，对于企业来说是相当重要的，从原始凭证的审核、记帐凭证的填列、会计帐簿的登记，到最终生成准确无误的财务会计报表，为相关领导部门了解企业财务状况、经营成本和现金流量，并据以做出经济决策，进行宏观经济管理提供真实、可靠的财务数据信息，当然，作为我来说最重要的就是坚持实事求是的工作原则，每个月末及时收取各项目部工程量报表、材料明细帐、登记资金回收台帐、按时发放职工生活费用、坚持填报各项目部经济活动分析报告、每个季度末统一装订记帐凭证、材料盘点表，做财务档案资料的管理工作，尽职尽责，认真完成自己份内的事情，此外协助各个项目部尽我所能去做工作，不仅锻炼了我的责任心，也锻炼了我的耐性。我以热情的工作态度来增强素质，以优质高效的工作成效来树立形象。

各位领导，各位同事，回顾自己这一年来的工作，虽然围绕自身职责做了一些工作，取得了一定的成绩，但与公司要求、同事们相比还存在很大的差距，尤其是业务能力有待进一步提高，我决心以这次述职评议为契机，虚心接受评议意见，认真履行本职工作，以更饱满的热情、端正的工作姿态，认真钻研业务知识，不断提高自己的业务水平及业务素质，争取来年实现自己工作和生活中的美好理想。谢谢大家！

此致

敬礼

述职人：\_\_

20\_\_年\_\_月\_\_日

## 季度社工工作报告总结 个人季度工作报告篇六

大家好！

日月如梭、时光飞逝，转眼间又到了新的一年，回顾过去一年的工作历程，在各位领导和同事们的指导和帮助下，使我在政治思想、业务知识、工作技能、思想修养等方面，都有一定的进步，比较圆满的完成自己应负担的各项工作。现将我的述职汇报如下，请各位领导和同事们审议。

### 一、加强政治理论的学习，提高思想道德素质

作为一名中层干部，要想作好本职工作，首先必须在思想上与公司保持高度的一致。为此在履行日常财务核算及监督职能的同时，不断地进行政治理论、时政要闻的学习，认真领会中央精神及中央经济工作会议精神。通过一年来的学习，极大的提高了我的政治思想理论水平，增强了分析问题、把

握问题、解决问题的能力，充分发挥了党员的先锋模范带头作用。

## 二、以身作则，廉政勤政

作为一名财务工作者，深知廉洁自律的重要。为此，平时一方面工作，一方面严格遵守《国有企业领导人员廉洁从业若干规定》、《关于严格禁止利用职务上的便利谋取不正当利益的若干规定》及集团公司和公司有关廉洁自律规定，认真学习党的各项方针、政策，牢固树立正确的权力观、地位观、利益观，使我在思想认识上不断提高，与时俱进，增强了拒腐防变的意识。另一方面，在行动上，我坚持“要求别人做到的，自己首先做到。”为此，我严格遵守公司的各项制度和规定，切实保持艰苦奋斗和谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作作风。

## 三、年度主要工作、履行岗位职责及执行公司各项制度的情况

1、在公司领导大力支持下，工作重点是成本控制，服务于各生产单位，为此严格执行公司下达的基建、生产财务计划，正确履行财务职能。20\_\_年各单位责任成本严格控制在计划之内。

2、积极推进了核算、定额管理及科目负责制，与各单位一道制定了班组考核及科目负责制管理办法，定期会同各部门对公司所属单位进行全面考核。

3、按月召开经济活动分析会，对主要指标进行深层次的细化分析。总结成本控制方面的经验，查找生产经营环节中存在的问题，提出下一步控制成本的具体措施。

4、响应公司“双增双节”活动，在做好本部门的双增双节的同时，按部就班地落实公司百条项目任务的完成。

5、推动了公司固定资产管理的科学化、信息化，做好日常固定资产检查工作。加强对在用低值易耗品的管理，保证在用低值易耗品账、卡、物相符。

6、加强存货购入的监管，扩大存货招标采购的范围，在保证存货质量的情况下，尽可能的降低存货的采购成本。按照规定不定期会同物资部对存货结存情况进行全面盘点。加强对各单位废旧料的管理，特别是加强对公司报废物资的管理，进行拍卖。

一是实现财务账表一体化；

二是继续完善和推行班组材料成本核算系统；

三是开发资金预算编制软件。

## 季度社工工作报告总结 个人季度工作报告篇七

清理了财务账上长期挂帐的应收款项和应付款项，对于以前年度支付的款项未收回发票入帐的业务，财务人员与经办人员沟通协商追回大部分发票，并完善了入账手续，对于中油坚盛极个别长期追缴而未完善手续的发票，财务部发出了追缴通知，并要求经办人员将所欠发票限期交于财务部，否则追究相关责任。

二、准确及时出具各项财务报表，提供月、季度预算分析。及时报送各项对外会计报表，及时完成各项统计报表。根据各单位的经济指标完成情况，对各单位的预算的执行与完成情况进行月度与季度分析，配合绩效考核出具准确无误的财务信息，财务部在4月下旬协助公司领导召开了预算分析会议，就各考核单位预算完成情况提供了参考信息和考核分析意见。

三、开展财务内部稽核，加强成本费用控制，堵塞漏洞。

对三家医院的财务核算进行了内部稽核，发现\*的会计科目使用有个别科目不符合财务标准规范，有个别费用报销不符合费用报销规定，没有经过公司董事长审批，财务对仓库的监控不是很到位。而三家医院的财务处理都较规范，暂时没有发现特殊问题。加强单据的审核，对于各项费用支出建立支出数据库，对超出预算的支出及时提醒各单位办理预算调整申请，发现不合理的支出则必须经过审计程序，及时纠正不符合财务手续的事项，规避财务风险。

#### 四、做好税务筹划和财务规划，规避税务风险。

在集团各单位之间根据配比和权责发生制合理分配各项发票，并根据油品行业的特点建立了税负平衡表，通过电子表格的分析手法，平衡税负指标；完善发票入账手续，按照规定开具发票，合理规避税务风险。

根据医院的减免税政策，和白坭地税局沟通，组织准备三年免税期的减免税材料，申办地税减免；准备\*\*医院的减免税资料，补齐各项基建合同、工程竣工结算资料。

通过和实力雄厚的税务师事务所沟通与协作，对公司的股权架构、资产结构作了初步规划。

#### 五、和相关部门沟通与协调，配合相关部门处理相关的事务。

配合资产部做好每月盘点计划，安排好财务人员进行实地盘点工作。配合资金部合理安排各项资金的收付。配合审计部每月的审计例行检查，对于出具的审计报告及时出具审计整改意见对于合理的建议作出对应的财务处理。财务部肩负着监督和服务的重要职能。所谓监督就是维护集团公司的利益，监督集团公司的财务运作，调控各项费用的合理支出，保证财务物资的安全；服务就是服务于集团与下属各公司、服务于员工、服务于客户；以促进各公司开拓市尝增收节支，从而谋取利润化。监督与服务是统一的，监督促进服务，服务为了

更好的监督。

## 季度社工工作报告总结 个人季度工作报告篇八

20xx年季度工作总结及四季度工作打算三季度，在集团公司和实业公司的正确领导和大力支持下，公司各级组织坚定跨越发展信心，抢抓机遇，开拓创新，攻坚克难，全力开拓市场空间，积极规范内部管理，狠抓安全生产，公司保持了持续、健康、稳定发展的良好局面。

（一）三季度经济指标预计完成情况表 单位：万元

（二）主要经济指标分析

1、收入完成情况：1-9月份累计实现销售收入1.8亿元，比去年同期10794万元增加7206万元，增幅为67%。比考核指标1.36亿元增加4400万元，增幅为32%，比奋斗目标1.43亿元增加3700万元，增幅为26%，比力争指标1.5亿元增加3000万元，增幅为20%。其中集团内部收入1.1亿元，集团外部收入7000万元，外部市场比重占39%。

2、利润完成情况：1-9月份累计盈利90万元，比去年同期-99万元增盈189万元。比考核指标12万元增盈78万元，增幅为650%，比奋斗指标26万元增盈64万元，增幅为246%，比力争指标50万元增盈40万元，增幅为80%。

3、应收款项完成情况：9月末应收款项余额控制在9500万元以内，完成考核指标。

4、存货完成情况：9月末存货期末余额控制在4500万元以内，完成考核指标。

5、顺利实现安全生产。

确了各单位产业发展方向和产品、市场定位，为公司做大、做强提供了有力保障。

座谈会上，公司总经理发出了“奋战三季度，提前一季度完成全年主要经济指标”的倡议，各基层单位和部室负责人积极响应倡议，分别写下保证书，在公司分配的指标基础上自我加压，勇挑重担，以饱满的工作热情积极作为，以高度的责任心、使命感打好三季度攻坚战，为公司实现“十二五”良好起步积极贡献力量。

（二）深入实施“两个走出去”战略，市场开拓成绩斐然 三季度以来，公司正确处理内、外部市场之间的关系，规范完善营销机制，逐步建立完善营销体系，深入实施“两个走出去”的发展战略，形成了分工明确、合力攻关的良好格局，内外部市场开拓取得优异成绩。

一是定思路，调策略，转变市场开拓模式。面对严峻的市场竞争，竞争对手都在实行让利不让市场，导致竞相压价，利润趋薄。为此我们振奋精神，坚定信心，顺应形势，理清公司在“逆境”之中的发展思路，坚持向营销人员要市场，实行营销月度例会制度，并根据产品、产业现状和营销工作实际，转变营销模式，实行两级管理，充分发挥基层营销团队的营销优势和积极性。焊接材料厂以“增量老市场，培育新市场，储备潜在市场”的思路进行市场开拓。采掘配件厂积极与天津、曲阜、济宁等地采煤机生产厂家沟通交流，将我们的矿用配件产品与其采煤机进行配套销售，形成周全的服务体系，强强联合的营销模式。

三季度，机械制造厂陆续承接了东滩煤矿80辆矿车、南屯洗煤厂皮带机改造工程等工作任务，完成了赵楼矿32m转载机的改型工作。同时，随着国际焦化改造工程的整体推进，具体的改造项目已逐渐进入实质性阶段，我们抢抓机遇、积极跟进，承揽了国焦溜槽、导料槽、沉降池刮板机等改造工程项目，预计订单总额在600万元左右。在新市场开拓方面，公



司主导产品成功打入内蒙煤炭市场，准格尔旗山贵煤炭有限责任公司、内蒙古尔林兔煤矿现已使用公司接链环、截齿等产品，为今后产品在内蒙煤炭市场的推广打开了新局面。

二是创模式，激活力，强化营销队伍建设。我们以实业公司“营销团队”搭建试点单位为契机，积极吸纳先进理念，认真思考和探索营销团队建设的新思维、新方法。根据公司实际，科学设计营销人员晋升阶梯，注重培养年轻营销人员，不断壮大营销队伍，设计激励强劲、约束有力的考核体系，在调动营销人员的积极性，激发其营销热情的同时，最大程度地保障公司利益。我们在公司内部公开招聘、培养年轻的销售人员时，更加注重培养销售人员忠于职守、甘于奉献的敬业精神，通过“以老带新”的培训模式，使年轻的营销人员尽快转变角色，独立开展工作，逐步培养一支能力强、素质高、理念新、服务优的营销团队，为公司跨越发展贡献力量。

态势，制定市场开拓新方案及时解决阻碍市场发展的突出问题。技术、管理等人员也积极转变心态，打破经验主义，积极向专家、向市场请教学习，主动到生产一线、市场前沿调研，做到“贴近生产、贴近市场、贴近客户、贴近同行”，了解最新的行业技术发展趋势，制定针对性的营销策略，了解市场反馈的产品相关问题，及时围绕问题提出整改措施，确保产品持续改进。

8月中旬，由兖矿贵州能化有限公司相关人员组成的考察团，在集团公司生产部部长、煤业公司副总工程师王富奇的带领下，实业公司梁总等领导的陪同下，对我公司进行了实地考察。考察团一行对我公司生产能力和产品质量给予了充分的肯定，表示今后将积极与我公司合作，形成“共谋发展，跨越腾飞”的互利互惠良好局面。

（三）深化“强严树创”工程，经营管理上台阶

今年以来，公司以跨越发展为主题，以两级班子建设、技术提升和产品调整为重点，坚持“把强项做强、优势做优、产业做长、总量做大”的发展理念，强化管理、勇于创新，深化“强严树创”工程建设，努力提高经济运行质量，全力寻求发展新突破，实现跨越新发展。

## 季度社工工作报告总结 个人季度工作报告篇九

(一)、“创先争优”活动，充分利用支部扩大会议，党的“七一”庆祝大会。开展形式多样的活动，反“创先争优”的理念溶入每位党员积极分子的内心深处。通过学习和宣传先进典型，增强活动的生机与活力。在今年的“七一”庆祝大会上，全体党员与两名新入党同志重温了入党誓词，让全体都感受到了作为一名党员的光荣使命和责任。

一书记为主任的选举委员会，全面启动第八届村民委员会换届选举工作，为防止腐败，我村扩大监督，在村部设置了监督意见箱，并公布了镇村监督电话，随时接受监督，并向广大党员、群众承诺，所有选举内容事项，公开、透明。我村适时制定了换届选举的公开承诺书，从党组织到全村54名党员一一做出了承诺。

(三)、充分发挥各种资源优势，帮助群众发展生产，针对本村实际，进行产业结构调整，努力提高产出率，使农民群众增产增收。

(四)、完成了华和、吴家、外姚组村庄道路拓宽、路基平整、拨磅等工作，并进行了道路硬化。

(五)、加大矛盾纠纷排查力度，消除5起不稳定事件。积极化解社会矛盾，把隐患消除在萌芽状态，力求做到小事不出组，大事不出村。促进乡村和谐。

(六)、与农委有关同志在全村开展了“集中帮扶”活动。

## 二、下阶段主要工作

(一)、利用换届有利时机，采取形式多样的方式广泛学习宣传先进典型，扎实推进创先争优活动。

(二)、在成功完成好村党组织换届的基础上，出色完成第八届村民委员会换届工作。

(三)、继续完成华和、吴家、外姚组道路硬化，路灯亮化工作。

(四)、积极向上争取有关资金和项目尽力完善我村新农村建设，做好里姚、东山两个村民组路灯亮化，和三个农民休闲广场的建设工作。

## 季度社工工作报告总结 个人季度工作报告篇十

自20xx年以来，在县委、县政府的领导下，在上级供销社的指导下，我社牢固树立科学发展观，深入贯彻落实党的xx届五中全会精神和国务院《关于加快供销合作社改革发展的若干意见》，紧紧围绕“强工兴城”为主战略，坚持“一手抓为农服务，巩固供销社承担的社会责任，一手抓本级经济，增强供销社发展的经济基础”的工作思路，以“新网工程”为载体，以服务“三农”为抓手，认真履行职责，狠抓工作落实。

### 一、认真领会会议精神，理清思路求发展

一是深刻领会国发[20xx]40号文件精神。组织干部职工认真学习，深刻理解“三个坚持”、“三个创新”、“三个力量”。进一步提高认识，明确供销合作社的方向，坚定改革发展的决心和信心。二是认真贯彻县委xx届十三次全体(扩大)会议精神。及时传达会议精神，进一步理清发展思路，把会议精神转化为供销社改革与发展的动力，把工作的着力点

放到真正服务三农，大力推进农村现代流通体系建设。

## 二、推进“新网工程”建设，增强为农服务功能

我们始终以“新网工程”为切入点，着力在建“新网工程”活流通、服务“三农”上下功夫，进一步增强供销社服务“三农”功能。

面完成化肥淡季储存任务。二是采取多样的销售方式确保供应。公司人员节假日坚守岗位，根据网点需求合理安排送货下乡，连锁网点热情为民服务，送货上门，特别是对较困难的农户解决他们的“买肥难”。三是严把进货质量关，严格从正规渠道统一直接调运，充分保证质优价廉的农资商品足量供应到位。四是积极配合工商、质监等部门，做好农资市场清理整顿工作，同时印发有关识别真假化肥宣传资料1万余份，以便提高农民的防范水平，防止销售假冒伪劣农资商品，杜绝坑农害农事件发生。五是高度重视价格变动情况，严格执行国家价格政策，坚决杜绝擅自提高购销价格行为，做到不哄抬价格，确保价格合理平稳。

2、加强烟花爆竹安全经营管理。一是在清明、五一、国庆等重要节假日前夕组织人员对全县经营网点进行安全隐患排查，发现问题及时责令整改。去年7-9月，今年5-7日配合县安监、公安、工商等部门，对全县烟花爆竹市场进行全面清理整顿，对私自储存、销售、运输烟花爆竹行为发现一起，查处一起。二是按照县委“完善xx区、提升南城区、决战良塘区”的战略部署，积极配合“丽景湾”开发，抓好烟花爆竹新仓库建设工作，计划今年11月主体工程全面完工。

3、配合抓好再生资源经营。以县兴达再生资源有限公司为龙头，按照社会主义新农村建设“农村清洁工程”的要求，协同县委农工部，在全县新农村建设点开展了废旧物资回收站网络建设工作。

### 三、抓好安全信访工作，促进供销系统和谐

和完善了一岗双责和责任追究等制度，坚持每月排查一次，及时准确把握信访动态，深入分析系统内不稳定因素，对群众反映问题及时研究分析，尽量把矛盾和问题化解在萌芽状态，确保了全系统无群体性事件，无越级访事件发生。

### 四、积极做好中心工作，切实服务大局

1、抓好招商引资工作。按照县年初下达的任务，紧紧围绕“强工兴城”发展战略，全力以赴抓招商引资。一是及时传达会议。召开专题班子会和机关全体干部职工大会，学习传达全县会议精神，分析形势，明确任务，提高认识。二是千方百计招商。我县招商引资形势一片大好，而对于供销社来说则是一个千斤担，我社主任冷小鹏同志只要掌握了一点信息，那怕是1%的可能就以100%的热情积极主动地与客商联系对接。三是竭诚做好服务。对落户我县农副产品(小商品)批发市场项目持之以恒地按照“六个一”要求做好了跟踪服务工作，做到了让客商满意。

2、做好挂村帮扶工作。一是抓好挂点村的工作。围绕全县工作大局，在认真做好本部门工作xx县委、县政府中心工作的同时，积极参与新农村建设，我社成立了工作组，多次深入挂点村做一些力所能及的事。二是在本单位经费紧缺的情况下，每年安排1万元支持地方建设。特别在去年的6.10洪水中，我社积极组织党员干部深入挂乡包村地——何市镇火石村，了解灾情，走访受灾群众，号召党员干部捐款捐物，冷小鹏主任亲自带领党员突击队同该村的党员、村组干部一道修复河堤，并捐赠资金(含机关全体干部职工)12830元，尽我们的力量帮助他们恢复生产自救工作。

大党员干部力求在学习中统一思想，在实践中解决问题，在活动中谋求发展。一是全面完成了县社总支委的换届工作。二是4月份组织机关全体离退休老干部参观我县的城市建设，

他们对我县发生变化感到惊奇，对我县的发展充满信心，同时对供销社今后发展也提出了意见和建议。三、每年“七一”前夕聘请党校老师上党课、走访慰问老党员、一日捐等活动。

4、积极做好几项重点工作。一是集中力量参与出租车营运市场整治，按照县委、县政府统一安排，我社如期完成了良塘片2辆车的收购工作。二是积极投入“千名干部进乡村，排忧解难促发展”活动，我社克服人员紧缺，专门成立了工作小组，按照“千名干部进乡村，排忧解难促发展”活动领导小组的安排部署，深入基层、深入群众，倾听群众的呼声，切实帮群众解决力所能及的事，真正将活动目的体现在实际工作中。三是切实做好未参保城镇小集体企业职工参加城镇企业职工基本养老保险。按照赣府厅发[20xx]38号文件精神，我社召开各种相关会议，加大宣传力度，让符合条件对象做到一人不漏，共申报对象76人，经县社保局审批76人。

5、加强社有资产管理。为全面贯彻国发[20xx]40号文件要求，今年以来，依据县社开展方案和基层社实践状况，我们现有资产进行调查、摸底，防止资产流失，努力将供销社有限资产、资源向优势产业和龙头企业集中，有效提高资产应用率，有力支持了县社重点工程建立，为供销社“二次创业”奠定了根底。

## 二、存在的困难

1、干部年龄偏大，新鲜活力不足。干部结构出现严重的青黄不接现象，供销社现有干部11人(退线干部3人，工勤人员2人)，平均年龄达53岁，多数是供销系统的老领导、老同志，观念滞后，缺乏工作激情和创新意识，工作效率低，要做好新形势、新要求下的供销工作确实困难。

2、经济实力薄弱，网络功能丧失。供销系统20xx年改制，造成资产卖光、人员走散、网络消失。虽然在20xx年按区域重

新组建了白岭、大桥、渣津、溪口、山口、三都、黄港、马坳、义宁镇、杭口10个中心供销社，只是名存实亡，现在只有一块牌子、一个章子、一个人守，主要做好所属职工退休、调资办理和退休人员管理及维稳等工作。

3、项目建设多，资金压力大。按照“新网工程”项目建设要求，对现有网络进行改造、整合和提升，需要投入大量的人力、物力，特别是农资配送中心和烟花爆竹仓库建设，这两个项目估计要450万元，现在供销社对社会的贡献和影响不大，想要筹备如此数额的资金，压力相当大。

### 三、下步工作打算

(一)工作思路：全面贯彻落实国务院《关于加快供销合作社改革发展的若干意见》，坚持为农服务目标，以更大的努力，更强的措施，实在处理工作中存在的缺乏，确保全面完成全年各项工作任务，努力推进县域经济又好又快开展。

#### (二)重点抓好以下几项工作

1. 超额完成全年各项运营指标。紧紧围绕今年工作目标，树立健全考核评价机制，确保各项工作任务落到实处，力争超额完成全年运营指标。

2. 坚决完成招商引资任务。坚持“一岗双责”不动摇，倾全社之力，扩展招商范围，紧抓承接产业转移机遇，把招商引资同供销社业务运营和盘活资产有机对接，坚决完成全年招商引资任务。 3. 强化管理，提升资产运转质量。认真实行社有资产管理职责，进一步完善制度，强化监管，深化发掘资产潜在价值，开源节流，增收节支，确保社有资产保值增值。

4. 认真做好综合、安全、信访工作。继续强化指导，加大力度，完善机制，确保不发生重大安全事故，坚决杜绝赴京、去省等越级、群访事件发生，保持全系统和谐稳定局面。 5. 抓好现代流通服务网络建设。一是抓住新农村现代流通服务

网络建设扶持政策，继续加强网点建设，努力扩大网络覆盖范围和经营规模，扩大覆盖面，提高市场占有率。二是抓好烟花爆竹经营。积极创新烟花爆竹经营模式，继续调整网点布局，规范网点建设，提高服务水平。加快烟花爆竹仓库搬迁和新仓库的建设工作。 6、全面完xx县委、县政府及相关部門的其他事務工作。