

武装部二季度工作总结报告(实用9篇)

在当下社会，接触并使用报告的人越来越多，不同的报告内容同样也是不同的。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的报告吗？以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

武装部二季度工作总结报告篇一

基层武装部是我国国防体制和基层人民xxx的重要组成部分，是加强国防后备力量建设和实施战时动员的组织基础。因此，无论是部队平时质量建设，还是战时补充兵员；无论是加强和完善战场建设，还是组织带领民兵参战支前，遂行作战任务，都需要基层武装部去完成。适应“两场”需要，提高生产力和战斗力，最终也要落实到基层。因此，各级党委、政府要把基层武装部建设纳入基层xxx建设和社会发展的总体规划，加大对武装工作的领导、投入，正确处理经济建设与国防建设的关系。几年来，县人武部在县委、县政府的领导下，认真履行职责，深入基层调查研究，具体指导帮助，较好地完成了民兵的政治教育、理论学习、组织整顿、军事训练、科技成果转化、新兵征集和维护社会治安等大量工作，取得了显着成绩，使人武部自身建设上了新的台阶，连续多年被xx警备区评为先进人武部，并荣立集体三等功。广大民兵预备役人员，为我县提高国防综合能力、维护社会稳定发挥了重大作用。今后，各级党委、政府要重视基层武装部的建设和专武干部的培养，要注重运用典型推动工作，下大力抓出一批“过得硬、叫得响、推得开”的先进典型，以此带动和促进全县基层武装部建设整体水平的提高。

二、以反“xxx”军事斗争准备为龙头，努力使生产力和战斗力同步提高

“9·11”事件后，世界格局发生了很大变化，形成了广泛的

国际反恐联盟，由于利益驱动，使一些矛盾仍然不可调和，巴以冲突不断升级，朝美核矛盾日趋突出。在国内，以xxx为代表的xxx势力顽固坚持“xxx”立场，在xxx的道路上越走越远□“xxx功”xxx势力、境内外xxx势力、极端宗教势力和暴力恐怖势力相互勾结，使各种破坏活动趋向多样化、暴力化和国际化。因此，积极做军事斗争准备工作，形势紧迫，任务艰巨，责任重大。基层武装部作为国防后备力量建设的直接组织指挥机构，其建设的层次和质量对做好军事斗争准备至关重要。各级基层武装部要自觉围绕做好反“xxx”军事斗争准备来工作，做到基层武装工作机构，要着眼反“xxx”军事斗争准备的要求来设置；专武干部队伍，要按照反“xxx”军事斗争准备的要求来配备；基层武装部建设规划，要围绕反“xxx”军事斗争准备的要求来制定；各项工作的成效，要用“打得赢”的标准来检验，切实把反“xxx”军事斗争准备的要求体现在基层武装部建设的方方面面，推进基层武装部建设向更高层次发展。各级要把培养高素质的专武干部队伍作为基层武装部建设的重中之重，新录用的没有部队工作经历的专武干部，要分期分批进行军事培训。今年，人武部要与组织部一道，抓好专武干部责任目标和素质目标的考评考核工作，对考核不合格的，要有个说法。要注重加强实践锻炼，不断提高思想政治素质、军事业务素质和实际工作能力。要积极组织民兵预备役人员围绕经济建设这个中心，不断提高生产力和战斗力水平，努力为静海县推动“五年上台阶”的既定目标做出贡献。

三、以狠抓政策规定落实为途径，着力解决基层武装部建设的突出问题

武装部二季度工作总结报告篇二

一、本季度完善细化了各项考核细则及质控细则，根据细则要求对全院护理工作进行了每二周一次的护理工作检查，对存在问题及时召开护理会议，与各科负责人共同分析讨论已发生问题的原因并制定整改措施。使医院护理工作有不同程

度的提高。

二、20__年护理理论知识与技能操作培训计划中安排全体护士轮流进行业务讲座与操作培训，充分提高了大家学习的主动性和积极性。

三、各科负责人建立了?护士长手册?、?科室护理业务学习记录本?、?病区、手术室护理质量控制记录本?，不定期检查实施情况，间接掌握各项制度的落实情况。

四、5月份举办了5.12护士节技能操作与礼仪展示竞赛活动，各护理单元积极参与，充分展现了护士姐妹风采，体现医院护理队伍团结向上的精神，更重要的是在护士的急救意识和技能上都有了不同程度的提高。

五、为提高服务质量，规范护士工作行为，进行了新员工岗前礼仪培训，对住院部新员工进行病人入院、出院服务流程模拟演练。

六、本季度全体护士进行两次护理“三基”理论考试，成绩已入档。

七、6月份我院参加一次运城市护理学会举办的“院感知识培训班”对相关内容重点进行了院内培训，并组织全院医护人员进行一次院感考试，成绩已入档。

八、不定期召开各科护士长会议，讨论临床护理及工作问题，听取建议，改进护理工作。并制定了优质服务、文明用语方面的内容与书面形式发放到科室，要求科室负责人组织学习督促监督实施。

十、本季度住院病历共72份，【农合14份;自费58份】全部整理入档。十一、二季度全院护理工作情况：住院病人约67人，输液人数约2380人，质量人数约3000余人，手术人数约60余

人，在初期人员紧缺保证正常工作的情况下没有出现大的医疗差错与纠纷，对工作中存在的问题及时纠正与整改，(对个人采取说服教育与书面检查检讨为主)把护理隐患降到最低。

(1) 安红豆、贺春香：负责监督检查全院院感工作。

(2) 荆列果、宁丽君：负责监督检查全院护理质量工。具体内容与实施有文字性的形式已发放到科室。

武装部二季度工作总结报告篇三

20xx年，按照县委要求，连生乡党委、府坚持以增加农民收入为核心，努力推动连生乡农业和农村经济的大发展、快发展，促进农民收入稳定快速增长。

一、20xx年工作总结

(一)、促进农民增收工作效果明显

乡党委、府认真抓好“一号”文件精神贯彻落实，抓住促进农民增收的重点，努力完成“两增一减，三超历史”工作目标。

一是充分调动农民种粮的积极性，稳定粮食生产。

重点发展优质水稻、高油高蛋白大豆，全乡共发展水稻万亩，同比增长56%，产量万吨，预计收入3,740万元。

稳定大豆12万亩，产量万吨，预计收入3,840万元。

种植绿色玉米万亩，同比增长40%，产量万吨，预计收入1120万元。

二是积极发展烤烟高效经济作物。

落实绿色面积1, 280亩，实现产值116万元，税收32万元。

三是推进“小区大户”战略，大力发展畜牧业。

按照“基地化建设、科技化养殖、规模化经营、产业化发展”的思路，出台各项优惠策，在资金、技术等方面积极帮助和扶持养殖户，重点在抓普养、上大户、建小区方面上下功夫。

使全乡肉牛、生猪生产发展迅速，实现总量增长和规模经营的双突破。

现肉牛饲养量3, 573头，同比增长，生猪饲养量12, 605头，同比增长。

养殖业产值达到3, 800万元，增加值达到900万元，养殖业人均增收700元。

全乡畜牧小区建设成果喜人，今年建成太和综合养殖小区一处，内有240平方米的百头猪场个，现饲养生猪80头，五彩山鸡30只。

(二)、招商引资工作实现突破

项目建设是引资的基矗乡党委、府抢抓国家扶贫开发重点县的机遇，切实抓好项目建设工作。

我们成立乡项目建设办公室，建立乡级项目库，实行“五个一”工作推进机制，即一个项目、一个方案、一名领导、一套班子、一抓到底，形成科学合理、规范有序的招商引资工作机制，实施项目拉动战略，积极开展招商引资工作。

一是积极向上争取资金。

今年加强对上联系的力度较大，积极向国家和省争取在策资

金等方面的支持和扶持。

目前，连礼村的“小康建设示范村”资金规模120万元中后期的91万元建设启动资金即将到位。

连礼村国家粮食安全农机基础工程大型农业机具补贴100万元的项目已争取到位。

吉合村标准化道路建设项目资金15万元已经到位。

望江村、连礼村、凤鸣村专项扶贫资金110万元已经到位。

申请财专项补贴资金50万元，拟建“农业技术服务培训中心”项目，申请中小企业贴息100万元，扩建建平精制米厂项目已上报省财厅。

二是多方吸引县外客商到连生投资兴业。

今年，乡党委府以无偿提供猪场场址为优惠条件，吸引大庆一客商投资10余万元，在太和村建成一座综合养猪场，现猪场已经建成并投入使用，饲养生猪80头，五彩山鸡30只，即将产生良好的社会和经济效益。

四、农业新技术普及推广速度加快

乡党委、府积极发挥农业科技示范带、园区在农业新技术普及推广中的作用，认真落实农业新技术的普及和推广工作。

一是落实科技示范带、园区。

全乡农业科技园区建设中落实4条科技示范带，8个科技示范园区，重点科技区有3个，即：连生村大豆深窄密园区、长春村水稻钵育垄作园区、连生村测土配方施肥园区。

二是落实试验项目。

全乡农业新技术落实试验项目3个，即：水稻13个品种对比试验、申丰生物肥应用试验、腐殖酸复混肥应用试验。

三是落实示范项目。

示范项目2个，即：稻田养鱼示范、俄罗斯饲料草种植示范。

四是落实推广项目。

推广项目8个，即：大豆大垄密栽培、水稻钵育垄作、测土配方施肥、水旱田化学除草、水稻大中棚育苗、绿色食品栽培、玉米通透栽培。

四、载体建设突出创新

乡党委努力巩固“两风”建设成果，以“讲、查、纠、评”促发展活动为契机，实施“双转工程”，求真务实，全力推进各项工作的落实。

“双转”即转变工作作风和工作方式。

乡党委把转变工作作风、转变工作方式，全力推进各项工作的落实作为当前最大的治任务，通过强力推进“1+2”、“1+5”工作模式，“民情日记”工作制度，促进“刹歪风、树正气、讲奉献、求实效、谋发展”良好氛围的形成。

一是推进“1+2”、“1+5”工作，工作总结《乡镇工作总结及工作思路》。

“1+2”和“1+5”工作又称“两个一”工作模式。

“1+2”模式，即一个乡干部包扶一户僻户，帮扶一个特困生；“1+5”模式，即乡党班子成员在“1+2”基础上，每人再联系一个种、养大户，联系一个小康户，联系一个科技户。

通过这项活动，全乡乡村两级干部，中小学教职员工、社会各界，已和91户僻户，200名僻学生结成“一帮一”对子，已和54户种、养大户，54户小康户，54户新科技项目推广户结成联系户，共为僻群众协调解决春耕所需资金140多万元，共为僻学生捐款2万余元，共为联系户协调解决发展资金480多万元。

二是推进“民情日记”工作制度。

“民情日记”工作制度是连生乡党委几年来一直坚持的工作制度，随着不断地完善和丰富它的形式与内容，“民情日记”已成为连生乡乡村两级干部实践“三个代表”重要思想的一个有效载体。

据不完全统计，仅今年5月份，乡村两级干部通过“民情日记”共受理民情162件，解决146件。

回顾过去的工作，连生乡在经济和社会各项事业发展中取得了一些成绩，但与加快发展的要求，与先进乡镇相比还有很大差距。

目前，我乡经济和社会发展中仍存在许多问题，最为突出的是农民收入渠道不宽，增收缓慢；优势主导产业发展不快，对乡域经济拉动作用不强。

今后，我们将进一步解放思想，扎实工作，干事创业，确保全乡农民收入持续快速增长。

二、20xx年工作思路

20xx年，连生乡党委、府将高度重视农业和农村工作，重点解决农民增收问题。

我们要从贯彻“三个代表”重要思想和实现好、维护好、发

展好广大农民群众根本利益的高度，加大继续贯彻落实一号文件精神力度，进一步增强做好农业和农村工作的责任感和使命感，抢抓机遇，扎实工作，努力促进农民收入持续快速增长。

20xx年全乡工作的总体思路是：及认真贯彻落实省市县农村工作会议精神，围绕农业增效、农民增收，坚持增加农民收入这个中心不动摇，坚持结构调整不动摇，实施稳粮兴经战略，突出壮大民营企业，大力发展绿色食品业，着力发展二、三产业，努力促进农民收入稳定快速增长。

具体工作目标是：

1、种植业：增加水稻面积万亩，总面积达到5万亩；增加绿色大豆面积3万亩，总面积达到万亩；增加绿色玉米面积5,000亩，总面积达到万亩；增加经济作物6,000亩，总面积达到万亩（其中烤烟2,500亩），农业增加值计划完成2,900万元，同比增长。

2`养殖业：建标准化、规模化养殖小区3个。

发展大鹅13万只。

3. 个体私营经济产值突破1,500万元，同比增长25%。

4. 招商引资额计划完成231万元，同比增长。

5. 农民人均收入实现4,00元，同比增长25%

(一)突出抓好农民增收工作，促进农民收入持续稳定增长。

20xx年，要继续贯彻一号文件的精神，用好、用活出台的支持粮食主产区的各项优惠策，围绕县委提出的发展思路，认真抓好”三农”工作，千方百计增加农民收入。

一是稳定粮食生产，突出发展绿色食品产业。

大力发展优质粮食作物，积极推广模式化栽培技术，提高单位资源产出率。

坚持走“优化结构、提高单产、改善品质、降低成本、增加效益”的发展路子，不断提高粮食生产能力，确保粮食总产达到斤。

大力发展专用型优质水稻，高油高蛋白大豆，高淀粉、高赖氨酸专用型玉米和绿色玉米，建设并完善西山村绿色专用型基地，全面提升绿色产品质量，，培育壮大绿色食品产业。

二是积极发展烤烟高效经济作物，实现农民增入，乡增财源。

三是科学发展畜牧业，实现养殖标准化、基地化。

通过大力推进“小区大户”战略，引导农民改变从事养殖业生产的思路。

按照“基地化建设，科学化管理，规模化经营，产业化发展”的思路，采取龙头牵动，策促动，帮扶拉动，典型带动等措施，推进畜牧业向专业化，规模化和集约化发展，使肉牛、奶牛、生猪饲养均实现基地化饲养。

至少建成3个养殖小区，使全乡养殖小区达到10个。

四是继续实施劳动力转移战略，拓宽农民增收渠道。

按照“公平对待，合理引导，完善管理，搞好服务”的方针，积极组织劳务输出，促进农村劳动力转移，要采取各种有效措施，进一步做好劳动力转移基础性工作。

武装部二季度工作总结报告篇四

一、领导重视，思想统一

为了迎接今年总参谋部对全国民兵组织建设的检查和验收，街道党工委十分重视人武部的正规化建设，年初专门召开党工委会议，讨论今年人武部的有关工作，统*委一班人的思想，并根据上级对民兵整组工作的新要求，结合实际，在今年一季度，就拟定了民兵整组工作计划，提前开展了民兵整组工作，确保了民兵整组工作的有序进行。在整个整组过程中，党工委书记、办事处主任非常关心和经常过问人武部的工作进展情况，并提出要求，争创一流的基层人武部。在上级*事机关对民兵整组进行点验时，党工委书记、办事处主任参加了点验大会，使这次民兵整组点验大会开得很成功，得到了上级*事机关和区委对我们人武部工作的充分肯定。

二、合理调整，健全组织

根据新形势下民兵预备役出现的新情况、新问题，围绕战时可能担负的兵员动员、支前保障、防空防卫作战三大任务和平时维护社会稳定、抢险救灾工作，按照上级*事机关对我街道民兵建设“十五规划”的调整和要求，我们对建有民兵组织的单位进行了适当的调整，并有计划地向辖区战时可动员的企事业单位进行拓展民兵组织。目前，我们成立了抗洪救灾编队，防火救灾编队以及突发事件应急编队。顺利地完成了上级赋予我们的民兵整组任务。

三、突出重点，确保质量

我们在整组过程中严格按照《张家界市民兵组织整顿检查验收》加以规范和落实，按照制度健全、程序规范、突出重点认真组织实施。对入队人员严格把关，始终把集中点验作为官兵相识、落实*教育、演练战时动员的重要手段。2月份，在森林防火最严峻的时候，街道专门组织了民兵骨干进行了

森林防火的业务培训，提高了森林救火队伍的*技能。11月中旬，街道还专门组织了基干民兵参加了张家界市的水上救援连的训练，提高了民兵水上抗洪抢险的能力，为抗洪抢险做好了充分的准备。我们还把资料建设和人武部硬件建设摆上议事日程，努力当好全区武装工作战线上的排头兵。我们的战备物资齐全，国防动员资料健全，战备预案完善，战备制度落实，*事训练到位，圆满完成上级赋予的民兵组织整顿任务。

武装部二季度工作总结报告篇五

我乡武装部根据两地军区和xxx军分区有关民兵预备役政治工作的指示精神以及xxx县人民武装部20xx年民兵政治工作的安排部署，紧密结合民兵预备役工作的实际和工作特点，制定了20xx年度政治教育计划，狠抓落实、讲求实效，通过教育，使广大民兵预备役人员的思想政治素质得到提高，达到了预期的效果。

在抓政治教育的过程中，我们始终保持政治工作生命线的地位，把它放在首要的位置，坚持正确的指导思想，不断加强领导，提出新的要求，确保“四个落实”，保证了政治教育的针对性、实效性和有用性。

不断加强对思想政治工作的组织领导，是党管武装的一个重要体现，也是民兵预备役政治建设的核心。为此，我们在抓政治教育的过程中，对武装部所有的干部进行了详细的分工，部长主要负责专武干部的政治教育，副部长负责应急分队人员的学习教育，同时，按照每个专武干部所负责的管理区划分，由负责该管理区的专武干部，以村为单位，对治安分队人员和民兵进行政治学习教育。由于分工比较明确，深入基层现场办公、现场教育，使广大民兵预备役人员的政治教育在科学严密的组织领导下有序进行。除了能够及时加强领导外，我们也结合实际情况，对政治工作不断提出新的要求。

首先，结合新疆的特殊情况，正确引导广大民兵预备役人员充分认清新疆，尤其是南疆地区反对民族分裂、维护团结稳定斗争的长期性、尖锐性、复杂性，认识加强民兵预备役政治工作的重要性和必要性，进而增强他们参加政治学习教育的自觉性和坚定性。其次，我们紧紧结合新形势、新任务的要求，及时进行各种形势教育，使政治工作紧紧围绕现实的情况展开。

（一）、确保时间落实。上半年，在抓政治教育中，我们严格把握时间关，按照计划要求，保证教育时间的落实。专武干部教育时间为8天，民兵应急分队8天，各村治安分队和民兵为12天。由于能够确保时间的落实，使民兵政治教育取得了良好的效果。

（二）、确保人员落实。在教育过程中，我们采取各种各样的方法和措施，增强学习教育的灵活性。对参加学习教育的人员进行严格的管理监督，对凡是没有参加学习的人员，及时进行补课，真正做到教育对象不漏一个，受教育率达到100%。针对乡镇基层的工作实际，采取农忙时间与农闲时间相结合，训练时间与休息时间相结合交叉进行教育，不因工作忙而停顿下来，使所有民兵预备役人员都受到教育。

（三）、确保内容落实。我们按照年初制定的政治教育计划中所确定的学习内容，学习县武装部下发的1——12课政治教育内容，落实了1——6课的学习；在此基础上，又进行了江总书记“三个代表”重要思想、“5·31”讲话、党的十五届六中全会《决定》等的学习，圆满完成了计划规定的半年学习科目，使所有学习内容落到了实处。

（四）、确保效果落实。我们对于所学的内容，做到每学习完一个内容，考核一个内容，并及时进行月考、季度考和半年考核。上半年，共进行了9次考核，及格率100%、优秀率25%、良好率40%，真正做到了学习教育效果的落实，使广大民兵预备役人员的思想政治素质得到了提高和加强。

在下半年的政治教育工作中，我们仍然坚持政治工作生命线的地位不变，找出上半年政治教育工作的不足和差距，主要是工作协调不够，摆正政治教育和军事训练的关系，处理好抓农业生产与抓武装工作的关系，针对这些问题，力争改正，结合工作实际和现实情况，不断探索政治教育工作的方法和途径，明确政治教育的重点和目的，使思想政治教育始终沿着有利于提高广大民兵预备役人员的思想政治素质和增强其政治敏锐性、政治鉴别力，以及提高其维稳能力而开展。

武装部二季度工作总结报告篇六

1-10月份，全系统实现商品销售总额完成4156万元，其中：烟花竹销售总额完成300万元，农资销售总额完成793万元，废旧物资回收额完成1400万元，农副产品收购额完成894万元，社办工业产品销售额350万元。经济指标完成情况良好。

二、认真做好农资保障供应，确保农业生产之需

保障农资供应供销社农资经营部门的重要工作。为此，我社高度重视农资供应，积极筹集资金，储备化肥，确保农资供应不断档，不脱销，做到确保不销售假劣化肥和农药。今年年初，我社农资经营部门储备各种化肥达千吨，有力地保障我县农资供应。我社不定期开展农资质量检查，大大提升了农资公司的竞争实力。我社还与农业、工商、质检等部门加大对市场整治力度，坚决打击假冒伪劣农资产品，为今年我县的农业丰收、农民增收奠定基础。

三、认真做好烟花竹安全经营管理工作

确保烟花竹安全经营无事故供销社工作的重中之重。为了切实抓好烟花竹的安全经营管理，一是抓好烟花竹的源头管理，把好质量关。二是抓好联合打击非法贩卖烟花竹的行为。三是做好对烟花竹仓储的严格管理。四是开展好宣传整治活动。五是抓好烟花竹仓库新建选址工作。今年以来，我社作为县

安全生产成员单位积极参加了全县的安全生产活动日宣传活动，现场向群众散发了宣传单和开展了安全知识宣讲，引导群众安全燃放烟花竹。活动日的宣传，使广大群众了解安全燃放烟花竹的知识和相关法律法规，提高了群众的安全防患意识。与此同时，我社还加大了对系统内的安全检查力度。通过以上措施和工作，我们确保了全年无安全经营事故发生，确保了社会和企业稳定。

四、扎实推进基层组织建设，增强发展后劲

按照省社《关于进一步加强基层工作的实施意见》的要求，实施“基层组织建设工程”，开展基层社标准化建设，打牢服务基础，壮大服务平台施销合作社的工作重点，为此，我社经过仔细地研究，决定着手今年在池中心社新建基层综合服务楼，目前建设用地手续正在办理中。该综合服务楼建设将按基层中心社规范化建设的要求，统一标识，并重点打造成为“自主经营，为农服务，合作经济组织联合体”为一体的新型基层社，使供销社更好地成为为农服务的主渠道和生力。

五、扎实做好项目谋划和储备前期工作

六、加大对社有资产的管理，确保资产保值增值

社有资产保值增值施销合作社发展的基础，为保障供销社的正常运转，我社始终把社有资产的管理放在首位。今年我们加大了对所有房屋及仓库进行管理和维修，对受损的社有资产投入资金进行了修膳和改造，使得这些资产得到保值。我社对土产公司围墙、消防池、火腿公司围墙以及部分基层社房屋进行了维修。

七、切实加强维稳工作，解决困难职工实际困难

我社基层企业改制后下岗职工较多，历史遗留问题较多。维

稳工作任务重，情况复杂。我社切实把维稳工作放在重要位置，主要领导亲自抓，安排专门工作人员负责。针对困难职工，我社在传统节日安排工人人员上门走访慰问，解决困难职工的生产生活困难，确保稳定。

八、存在的困难和问题

武装部二季度工作总结报告篇七

（一）罗湖区残疾人劳动就业工作在稳住已有岗位的同时，积极与有招聘意向的企业联系，共同探讨其他形式的就业方式，促进残疾人就业的成功率，在5月份全国助残日，组织了我区十五家企业、135名残疾人参加了市残联在八卦二路劳动就业大厦举行的招聘会，现场达成招聘意向35人次。

（二）截至6月15日，资助居家安养为309人，支付经费95万元。

（四）残疾人乘车卡是辖区残疾人享受的一项政府行政性政策福利同时也方便了残疾人外出融入社会，所以在乘车卡办理工作方面，我区工作人员按照办理流程积极为残疾人办理好乘车卡，做到不遗漏、不拖延，简化办事流程，以最快的办理时间给予办理。截至5月21日，办理深圳通残疾人卡总计59人，其中新办人员为46人，补办人员为13人。

（五）为了加强基层残疾人服务质量，提高残疾人工作的业务水平，组织105名社区工作人员进行为期两天的业务知识培训，取得了良好效果。

（六）根据市残联的统一安排，从3月27日开始了20xx年度的按比例安排残疾人就业年审工作，截至6月15日，共年审了189家企业、385名残疾人。

武装部二季度工作总结报告篇八

你们好！

面对过去的一季度，我部将市场运作情况进行分析总结后，上呈公司领导，

一、总体目标完成情况

1：销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。

二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

1. 质量问题偏多。

玻璃瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现一定沉淀。

2. 竞争比较激烈，其他企业价格对比差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，特别是七宝酒二个

经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3. 内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

(三)根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间形成一定竞争的格局。根据新余市场的情况，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

三、对20xx年2季度工作的计划

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好2季度的销售工作计划任务。

(一)、总体销售目标 60万

(二)、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，可以在预算的价格尺度调动范围

内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余 针对经销商也开展系列优惠活动（例如：在限定期定完成打款并销售30万奖面包车一辆等等）

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

6、提高销售部人员自身的工作素质

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4)做好售前、售中、售后服务。

四、总结：

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。今天，新的一季，我们站在一个新的起点，面对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年！

武装部二季度工作总结报告篇九

看到第二季度这个字眼，不仅让人感叹时间流逝，光阴如梭，时光永远走的那么快，快得让你抓不到，留不住。时光虽流去，但影还留。因刚参加工作，要学的东西很多，在这个季度里思考如何使自己进步，仍是我的主题。下面就这个季度的工作总结如下。

一、工作方面

这个季度以来，工作内容分两部分，工程的收尾工作和竣工

验收工作。收尾工作主要是做防浪墙和建筑碎料路面铺设，由于进入冬季，再加上交叉作业，一号场地路口经常堵塞，在这样的情况下给施工带来可了很大的难度。但在我们大家的共同度努力下，天津港临港产业区（天津港第二港区）建设道路路基（a2f段）工程于2017年1月12日完成竣工验收。在a2f段工程竣工验收的过程中，我对验收工作有了一个较为系统的认识。验收前主要做好资料的整理，并报质监站通过，方可竣工验收。验收后主要做竣工决算，并经监理、业主审批。

竣工验收报告。

竣工决算。决算工作包括：变更工程量的计算、变更工程量申请表、变更通知单、变更联系单、结算书。决算是竣工后很重要的一项工作，这是对整个过程完成过程中，实际工程量产生的费用的总汇。涉及到开工前的工程报价，设计变更中费用增减，还有其他相关费用。这是一项计算必须精细准确，思考必须全面的工作。

二、体会方面

在我的思维里有这样一种认同，人要有所进步思维必须改变，思维的改变会指引一个人行为的改变，这样人才会有改变，有改变才会有进步。抱着这一态度，我不断地改变自己，完善自己。现在的我把工作分为外业与内业、对上与对下、先主后次、用发展的眼光看待问题的原则进行展开。

的积累，我会对此有更清醒的认识，对自己有更准确的定位。对待外业上我认为是对人和事的处理，怎样对人这是一个很复杂的问题，是值得的用心去思考的问题，情商在此就显得尤为重要。有人说参加工作，做人是第一位的，工作其次，我十分赞同。我们工作相互打交道的是人，如果把人的关系处理好了，很多复杂的工作就迎刃而解了，这就是所谓的人际关系。因此，我认为在工作中一定要有人际关系。比如：

我们在做工程时与业主打交道，通过工作我们和他们发生了工作关系。如果处理好了这种关系，以后就有了人脉，当业主有工程时就会想到你，这样就会找到生活的源泉。怎样对事，我认为做事一定要讲究方法、技巧。然后通过一个人的智慧、勇气和毅力去完成它，很多事情就会解决了。

时让人很伤脑筋，最后只有向他们下罚单。从那时我发现罚单确实是管理好分包单位有效的办法，但回过头来想想如果工程总做不好就要总去罚，这不是一个好办法。下罚单只不过是手段，不是目的。况且将心比心总下罚单对工作的合作者也不是件好事，如果给他们造成逆反心理，工作也不好做下去。怎样才有两全其美的办法呢？这就需要我们不断的思考，通过我这一段时间的感悟有这样的见解。首先，你要让你所管理的人心里服你，让他信任你，让他接受你这个合作者。最最基本的他要对你有个认识，对你有个定位，这就是一个很好的切入点，此时的你就不是一个简简单单的工作者了，你要注意自己的形象，形象只是给人外在的一种印象，假如你天生有一种能震慑住他人的形象，那很值得庆幸，最起码他见到你不会轻视你。但没这种形象怎么办？那就挖掘人内在的威慑力，那就是一个人的言辞。拥有一双敏锐的眼睛，一副利嘴是人生最宝贵的财富。那就要求我们做事能看到问题的本质，说话要能一针见血，在你的管理范围内眼里从不揉沙子，要对错分明。谈话是一种解决问题的好办法，在与分包商打交道时，要与他们有良好的沟通。要跟他们分析事情的利害关系，同时要表明自己的态度，这样让他们对事情的轻重有较为清楚的认识。假如对方不合作，初期一定要遏制。要做到言必行，做必到，这样他们才不会轻视你。

《二季度工作总结》全文内容当前网页未完全显示，剩余内容请访问下一页查看。