

最新工作队队员季度工作总结 第二季度 工作总结汇总

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。什么样的总结才是有效的呢？以下我给大家整理了一些优质的总结范文，希望对大家能够有所帮助。

最新工作队队员季度工作总结 第二季度工作总结汇总 总篇一

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，也是为了让自己的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。

最新工作队队员季度工作总结 第二季度工作总结汇总篇二

严格控制各项费用，开源为副，节流为主，根据我物流部的情况，开源可能性较小，而节流确实是本部门重中之重，这在今年的财务费用明细中能看得出来。

本部门今年所发生费用占公司费用比率有上升的趋势，现进行说明。物流费用可以分为固定和变动两部分，固定费用不随公司业务变化变化，变动部分随公司业务增加而增加。当变动部分随公司其他部门费用降低变得越小时，固定部分分摊就会越大，而物流部短期能够降低的只有变动部分，这就造成整个物流费用占公司费用比率具有上升趋势。

严格控制必须发生的费用，杜绝没用必要的费用。对于配送费用，我物流部严格按照最优化路线，最少路费、停车费，

罗选成主动节省停车费成了大家的共识。从公明拉设备回石岩，货运公司报价5000元，我们实际节省80%。对于各种设备的保养，我们也是价比三家。例如粤b油泵问题，罗咨询好几家，费用都在1000元左右，但是我们实际只花费三百余元，节省60%以上。对于一些小事情，我们也是尽量节省，例如为石岩仓库窗户刷油漆，我们都是自己买油漆，不请物业代为刷。凡此种种，不胜枚举，变动费用节省达60%以上，虽然没有为公司做出突出贡献，但是也尽了自己的努力。

最新工作队队员季度工作总结 第二季度工作总结汇总篇三

印刷业也进入淡季了，不过第二季度总的来说业务还可以，总销售额接近16万，比第一季度增长55%，大大小小新增了16家客户。这一串数字对于一个大的印刷厂来说也许不如人家的一个订单金额，可我和老张家满足了，因为我们看到了增长，有增长就代表我们的付出有了收获，我们的能力在成长，就是好样的！

这票货纸张成本加上菲林就去了3600，排版花了两天一夜，老张家印了6天，然后配页，装订。如果他不要买废纸的话能卖个200就算烧高香了。

事隔一个月，有了转机，客户再一次找上门说要货，不过先急要100本，我的信任已被他抵灭掉了，所以这次没有让他拿走，而是让他签订一份详细合同，付款方式还是按之前谈定的票到30天付，可这无赖居然连合同也不肯签，他是仗着货全部做好，我不给也就成一堆废纸。

呵呵。。。我有了卖废纸的打算，也就不怕亏了，其实废纸我也不卖的，我要将这一堆东西做为时刻提醒自己的信念，以后别再上这样的当。

那次交谈中是我第一次对客人发火，第一次让客人滚出我的厂

5月20日，这无赖居然又来了，还送了老张家一条烟，陪着笑脸让我原谅他，说货现在他全部拿走。我在心里偷笑的同时盘算着如何让他将货款付给我，因为有了前面的两次交道我不愿意再做月结，毕竟货款是一切一切的保障。

再一次预祝自己淘宝店顺利开业！

最新工作队队员季度工作总结 第二季度工作总结汇总篇四

其实步入导游行业已经三年有余了，期间经历的坎坎坷坷也是不尽其数，可是正是因为有了这些形形色色的坎坷才迫使我从一名菜鸟级别的导游走向成熟的阶段，包括在每一年的工作总结中我都会将自己所取得的经验以及对导游行业的感悟纳入其中，因为这样的工作总结才是我前进的动力。

其实我个人感觉，如果要將导游比喻为什么，我认为最恰当的比喻就是历史的百科全书，导游的知识储存好比是文化大超市，要上知天文地理，下知鸡毛蒜皮。如果一个人有一桶水的知识和能力，再去做一杯水的事情，我相信就会做得很出色。想要达到这个效果，我就必须不断努力，博览群书，学习、学习、再学习，这样的话，我知识桶里的水就会越来越满了。

其次我感觉导游人员还应具有较强的组织应变能力，高度的责任心。因为旅行社的一个团交给导游就是对他的信任，导游的好坏直接关系到旅行社的利益和信誉，不管团大团小都应像第一次带团时那样认真、谨慎。遇到问题时不能逃避，要就地解决，不能带回组团社。

最后我感觉导游还应具有一颗感恩的心，导游每天都要去接触形形色色的人群，因此作为导游我们要学会去感恩游客，因为是他们给了我们生存的保障，对于每一个游客我们都应该去学会尊重他们，了解他们，将一流的服务质量奉献与他们，只有这样我们才能做到与游客友好的相处。

以上内容就是我20xx年全部的工作总结，希望对大家有所帮助。

最新工作队队员季度工作总结 第二季度工作总结汇总篇五

一、致力于维护校园安定稳定，创建平安校园。措施得力，制度保障，落实坚决。

1、制定维护校园安定稳定工作预案，成立了工作领导小组，细化工作任务。要求各班级对学生间的矛盾进行排查，对学生中存在的不利于安全稳定的苗头进行排查消化，校园因此没有发生群发性事件。

2、成立了校园及学生宿舍夜间巡查工作组。调配学校行政及骨干教师，每天晚上23:00后对整个校园进行全面巡查，重点关注寄宿生入宿情况，督促生管组工作，纠正不良行为，收到良好的成效。

3、制定安全生产月活动方案。学校高度重视，精心部署，拉动安全生产月活动的强势开展，成立了领导小组，广泛发动，并开展形式多样内容丰富的教育活动，包括“我把安全带回家”校园主题教育活动和“安全意识永驻我心”主题班会活动，对校园校舍进行拉网式的排查隐患，整改隐患。

4、制定防汛抗台风隐患排查月活动方案，组织力量对校内建筑物、护坡围墙进行安全检查，发现并整改存在的问题，确保不放过一个细节，不漏掉一个隐患。

最新工作队队员季度工作总结 第二季度工作总结汇总篇六

二、工作方面

1抓教学常规，使各项教学工作入正轨

开学之初，提前作了新生的分班、教师工作安排、编制好各班和教师的课程表，各班教学用书的分发，保证师生到校第一天能够正常开展教学学习工作。

根据学校实际，制订了课堂教学常规管理办法，教学质量目标考核管理办法，坚持了平常的巡视和检查，使教学常规有法可依，有章可循，入格到位。本年度，我共检查教案5068节，作业批改350次，听课91节。

2007年秋期，组织学校行政人员对一年级组进行了为期一天的集体视导，对该年级的师资水平、教学工作、常规工作、体卫工作、师德师风、学生状况等方面进行了较为全面的了解，进行了视导工作小结，通报了视导情况，对该年级组和学校的教学工作起到了指导作用。

最新工作队队员季度工作总结 第二季度工作总结汇总篇七

一年来，通过一系列的实践活动，丰富了学生的课余生活，开阔了学生的视野，锻炼了学生的能力，提高了学生的素质。

5、抓毕业班工作，确保全体学生顺利毕业。我校毕业班学生生源素质较低，教学难度大。本期一开始，我狠抓毕业班管理，关心毕业班工作，召开毕业班教师、学生会，经常深入毕业班了解师生情况，同教师一道分析学生情况，制订复习措施。经过严格组织毕业考试、阅卷工作，我校毕业生毕业考试及格率达100%，全体学生顺利毕业。

6、其它工作

(1)积极筹备学校落成典礼，对议程的安排、会场的布置、设备的租借等作了大量的工作。

(2)拟定了我校现代教育技术总体规划方案和创建计算机示范学校年度计划。

(3)规划布置了课件制作室，并亲自动手，将几台计算机联成局域网，达到资源共享，为学校节约经费。

最新工作队队员季度工作总结 第二季度工作总结汇总篇八

20xx年至20xx年是中行发展比较快的几年，这几年对我来说也是辛勤耕耘的三年，是适应变革的三年，是开拓创新的三年，也是理清思路、加快发展的三年。在这三年里，随着中行的发展，我完成了自己与工作的融合，并且在这三年里，组织和领导给予了我许多学习和锻练的机会。

我从事储蓄工作以来，十分注重个人业务能力的培养学习。为储户提供规范优质服务的同时，刻苦钻研业务技能，在熟练掌握了原业务流程的基础上，积极认真地学习新业务、新知识，遇到不懂的地方虚心向领导及专业科请教学习。随着银行改革的需要，我的工作能力和综合素质得到了较大程度的提高，业务水平和专业技能也随着中行各阶段的改革得到了更新和进步。

我始终坚持“客户第一”的思想，把客户的事情当成自己的事来办，换位思考问题，急客户之所急，想客户之所想，大胆开拓思想，征对不同客户采取不同的工作方式，努力为客户提供质服务，以赢得客户对我行业务的支持。多次受到不同类型客户的赞扬，从未接到过一起客户投诉。

时代在变、环境在变，银行的工作也时时变化着，每天都有新的东西出现、新的情况发生，这都需要我跟着形势而改变。学习新的知识，掌握新的技巧，适应周围环境的变化，提高自己的履岗能力，把自己培养成为一个业务全面的中行员工，更好地规划自己的职业生涯是我所努力的目标。

当然，在一些细节的处理和操作上我还存在一定的欠缺，今后我将一如既往地做好本职工作，时刻以“服务无止境，服务要创新，服务要持久“的服务理念鞭策和完善自我，在领导和同事们的关心、指导和帮助中提升自己、更加严格要求自己，为中行的改革发展进程添砖加瓦，将优质服务工作落到实处！

本人希望继续在现在的储蓄岗位上工作，安分守己，兢兢业业，所以对于目前的工作岗位应聘，我也选择综合柜员这一岗位，我曾经在20xx□20xx两年的技能测试里拿到过一级手的成绩，的遗憾是没有冲到过5柜员，所以我今后的目标是争取拿到过5柜员，不管能不能行，以此为奋斗目标。