

# 最新公司第三季度工作报告(精选5篇)

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

## 公司第三季度工作报告篇一

在这近两个多月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我是今年1月份到公司工作的，初来公司，我是一个没有软件行业销售经验和行业知识的菜鸟，仅凭对销售工作的憧憬，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对市场有了一个大致的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的应对客户所提到的各种问题，比较准确的把握客户的需要，良好的与客户沟通，因此逐渐取得了客户的信任。在三月份也成功邀约了两个客户上门拜访，并且有一个客户接近签约。

对于市场了解的还不够深入，对产品的技术问题掌握的过度薄弱，不能十分清晰的向客户解释，对于一些大的问题不能快速拿出一个很好的解决问题的方法。在与客户的沟通过程中，过分的依赖和相信客户，以至于引起一连串的不良反应。本职工作做得不好，电话量达不到公司要求，感觉自己还停留在一个初级销售员的位置上，业务能力尚且不足。

目标：本月顺利通过转正考核，成为公司正式员工。

1、尽一切努力学习销售的技巧，锻炼销售心态。

措施：销售技巧方面，需要在工作中学习，碰到问题多向公司其他资深销售同事咨询。在进行工作的时候，要打醒十二

分精神，细细品味其销售技巧。参加公司的相关培训，工作之余多看看相关的资料，争取在半年内能够独立进行销售的工作。

## 2、深入学习产品知识

(1) 熟习公司软件不同版本的功能，价格等方面的差异，并做一个系统的归纳。

(2) 对不同品牌的erp软件进行比较，得出其优缺点。

(3) 对软件出现的一些问题及解答做一个系统的归纳。

(4) 能够流利地演示专业版软件的功能点。

争取在半年内对公司软件有一个系统的归纳与了解。

## 3、加强商务方面的技巧

措施：通过培训和咨询，自学等手段，学习商务方面的技巧，争取在一年内让接触我的80%的顾客对我有比较好的印象。

## 4、加强自身的时间管理和励志管理

措施：通过公司crm[]内控[]oa系统，及时处理工作的相关事宜。使得a类事情（重要的事情）提前完成[]b类事情（相对重要的事情）及时完成[]c类事情（琐碎的小事）选择完成。通过励志管理，保持对工作的热情，利用对比激励法，提高斗志。

个人要求：

2. 在拥有老客户的同时还要不断发掘更多高质量的新客户；

5. 能够演示公司不同版本的软件，以便更好的向客人介绍；
6. 试着改变自己不好的处事方法以及不爱与别人沟通等问题。

下半年工作目标：

下半年的首要工作目标是争取年内从电销部转到销售部。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月完成8个潜在客户的开发，每周2个客户邀约上门，每日60个有效电话；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个潜在客户身上，完成各个时间段对自己下达的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

## 公司第三季度工作报告篇二

时光飞逝，光阴似箭，今天已经步入了20xx年的第四季度，为了使本部门的工作更好的开展，也为了使部门的管理得到提升，现给予我们走过的第三季度做一总结。

上季度三个月（7-9）客房总收入为4790167，比年初制定的预计第三季度的总收入5341020，相差55万□20xx年第三季度总收入为4494091元□20xx年客房收入比去年同期相比提升了6个百分点。虽然在客房收入方面没有完成年初的既定任务，但是在部门各项工作中仍然存在可喜的成绩。

使客人对酒店存在的一些建议和意见能及时的进行反馈和跟进，使客人更加的信赖于我们。在加大跟进账单的问题方面，力度明显大于以前，账单相比都能及时进行补签。

接待各个旅游团体都能比较完善，在重要会议方面，完成了xx市党代会的接待工作。

通过巡视酒店各个区域，对于各个区域增加了安全指引和提示等来完善。

在全体员工的共同努力下部门完成了下达任务的95.6%，部门员工多数在下班后去拜访客户以及电话多次联系客人，在此非常感谢在月饼销售中部门所有的员工付出的辛苦和努力。前厅部员工在销售100盒以上的有13人。

1、加大部门员工的培训工作，以对客户服务方面的培训，多加案例和实际操作为主。并且抓好检查的工作。使部门的员工对客人的服务水平整体提高（其中包括员工素质，员工礼仪，工作规范等的培训）

2、通过部门中层管理人员的出外学习，使管理者得管理水平提高，加大部门的团队凝聚力，使各个管理者能认识到自己存在的不足，以及和外面的管理差距，以鞭策自己管理的提高。

3、做好对客的沟通和拜访工作，在第四季度xx旅游相比较处于一个淡季，为了使客房的出租率能提高，加大单位和公司的拜访，主要以会议团为住，大型会议的接待来提升客房的开房率。

以上是前厅部在第三季度的一些总结和以后的工作安排，通过总结才能认识到部门存在的不足和可以提升的方面，在以后的工作中前厅部一如既往的和各个部门一起，做好沟通和协调，加大各个部门的合作关系，使部门工作更加完善，使生意更加兴旺。

## 公司第三季度工作报告篇三

我区现有住宅小区xxx多个，其中有物业管理的小区有xxx多个，占中心市区物业小区的75%左右。以下是第三季度的工作总结。

为切实提高我区物业管理工作，提升物业服务水平，编制了《xx物业管理培训材料》，举办物业管理工作培训班，分四批

次对我区物业从业人员共计xxx余人次进行专业培训，同时还举办了物业项目经理考证培训班。通过培训来有效的提升我区物业从业人员的综合素质及服务意识。

为了更好的开展物业小区整改提升、创建示范小区工作。我区8个街道办事处确定了9个住宅小区作为整改提升、创建示范小区的试点，以做到以点带面，全面提升物业管理工作水平。第三季度以来，共指导10个物业小区参加优秀示范小区评选活动，有7个小区获得物业管理示范小区称号，其中3个通过物业管理示范项目考评。

自接管物业管理职能以来，高度重视规范前期物业招投标程序，全力做好前期物业招投标活动的指导和监督工作，第三季度新售楼盘前期物业招投标的有10个项目，做到100%实行招投标。

针对业委会成立难的现状，根据我区实际情况，季度初下达任务给各街道办事处，要求第三季度各街道办事处符合成立业委会条件的小区成立业委会应达到50%以上。目前，我区已成立业委会的物业管理小区xxx个，第三季度的任务基本完成。

为提高我区居民小区自行管理的效率，体现小区事务表决公平、公正、公开的原则，开发成功“住宅小区事务智能化管理系统”，该系统集投票、公告、数据采集等功能，采用一户一卡一密码，在操作平台进行刷卡操作，预留扩展至网络平台操作，可有多种投票方式。

进行试运行效果显著，参与投票人数由原来的60%多提高到97.39%。投票表决无需再租用场地召开业主大会或逐户书面征求意见，突破了时空障碍，大大提高了投票效率。而且整个投票过程透明、公开、公正，投票结果统计准确、及时，完全杜绝假投票、假签名的现象，大大简化、缩短了整个投票程序和时间，节省大量的人力物力成本。

建立街道物业管理督导员和社区协管员制度。为规范我区物业管理活动，进一步贯彻落实《关于加强物业管理工作的实施意见》，切实按照“条块结合、以块为主、属地管理”的原则，建立“区、街道、社区”三级物业管理协调体系，各街道要指定专人为本辖区物业管理工作的督导员，负责本辖区物业管理工作的指导、协调和监督管理工作。

同时，各社区居委会要设立物业管理机构，配备1-2名物业管理工作协管员，负责本辖区物业管理工作的日常巡查、检查协调和监督管理工作。建立和完善社区物业管理网络体系，形成社区建设的整体合力，改进城市管理方法，营造人居环境，提升我区城市形象。为充分调动街道、社区管理的积极性，其对辖区物业项目的考评将占到全部考评成绩的70%。

## 公司第三季度工作报告篇四

### 一、20xx年以来安全生产工作情况

20xx年，全县安全工作发展较快，主要表现在以下几个方面：

(一)安全形势稳步好转□20xx年，全县安全生产形势比较稳定，未发生较大等级以上的安全事故，共发生各类安全事故22起，死亡22人，占市政府下达的控制指标26人的84.6%。其中：道路交通事故16，死亡16人，占市政府控制指标16人的100%；矿山事故6起，死亡6人，占市政府控制指标8人的75%；消防，建筑等其他行业未发生死亡事故。较好的完成了省、市政府下达我县三年内关闭32家煤矿的政治任务。县政府被市政府授予20xx年度安全生产工作先进单位；省安监局、湖北煤监局、市政府将我县的安全管理做法作为一种县级管理模式在全省全市推广。

今年1至5月，全县安全生产形势基本稳定，非煤行业突出，事故指标在控。全县共发生各类安全事故4起，死亡4人，占市政府下达的控制目标25人的16%，同比下降63.64%。其中：

道路交通事故2起，死亡2人，占控制指标14人的14.3%，同比下降66.67%；非煤矿山事故2起，死亡2人，占市下达控制指标2人的100%，形势严峻；煤矿、消防，建筑等其他行业未发生死亡事故。

(二)矿山企业安全条件得到质的提升。是煤磷两矿安全生产许可证换证之年，也是矿业经济形势最好的一年。利用这一契机，采取强制性停产整改、全面清偿安全欠账、建立投入激励机制、适当提高换证条件、乡镇交叉检查验收等办法，用足用活安全生产保证金等政策法规，严把了矿山准入关。08年两矿新增安全投入6200多万元，相当于前三年的总和。磷矿企业在全省、全市率先全部安装了安全监控系统；创造性地对大面积采空区顶板位移采取井外实时视频监控；实现了矿井机械通风和独立通风。煤矿企业初步实现了小煤窑向安全质量标准化煤矿的提档升级，井下系统得到完善和规范，地面工棚变为规范化的“两堂一舍”，所有煤矿都安装了井下瓦斯监控系统，高瓦斯矿井和有可能导致瓦斯灾害的24家矿井实现了全县联网，县乡矿三级同步24小时电子监控，“小煤窑”的形象得到了彻底改观，矿山面貌发生了较大变化。

(三)高危企业步入了规范化、规模化、法制化轨道。煤矿企业自20xx年以来，面对三年关闭32家(不含底关闭的12家)的艰巨任务，采取“软硬兼施”，稳步推进的办法，硬整合，软关闭；硬政策，软环境；硬心肠，软言语；硬指标，软着陆，艰难地完成了关闭计划，只有2人到县级上访，其中一人申请市政府行政复议被驳回，未耗费县财政资金补偿。全县煤矿家数由20xx年底的104家压缩到20xx年底的60家，家数和产量仍为全省第一，均为证照齐全的合法矿井。磷矿企业因资源整合导致证照不齐的问题得到临时性解决，非煤矿山和所有危化品生产经营企业都依法取得或换回了安全生产许可证。全县煤磷两矿无黑矿，无非法矿，无挂靠矿，步入了规范化、规模化、法制化的轨道。涌现出了十字坪、马家寨、水田冲煤矿等一大批新的安全标准化示范矿井，全县所有矿山企业

都达到四级以上安全质量标准。

(四)从业人员安全素质明显提高。去年对全县矿山企业业主封闭培训三天，开展了主体责任安全教育；煤矿全体从业人员停产集训5天；全县县乡安全监察人员、企业矿长和安全管理人員共300多人参加了县安监局和黄石机电学校合办的采矿专业中专函授班学习；1600多名特种作业人员参加了专业培训，全部持证上岗；全县两矿从业人员都参加了岗前安全培训，经考试合格，获得了上岗证。

(五)抵御事故风险的能力显著增强。县矿山救护队是全省唯一的县级矿山专业救护中队，也是功能最齐全、管理最规范的救护队，救援能力由煤矿向非煤矿山和危化等多个领域拓展，救援范围由县内向当阳、夷陵、秭归等县市区辐射。20xx年先后两次受命到秭归进行重大瓦斯矿难救援，经受住了生与死的考验，出色地完成了救援任务，受到各级领导的充分肯定。20xx年10月，经国家安监总局现场考核认证，成为全省仅有的2个国家二级救护队之一。全县矿山企业都组建了9人辅助救护队并进行了演练，每名煤矿工人都配备了化学氧式自救器。县级专业救护队、矿山辅助救护队和工人自我救护形成了三位一体的应急救援体系。

## 公司第三季度工作报告篇五

在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信念也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面本站工作总结频道对本季度的工作进行简要的总。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开头组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了快速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开头，一边学习

产品学问，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我常常请教公司领导和其他有阅历的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户讨论针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品学问，收取同行业之间的信息和积累市场阅历，现在对盐城市场有了一个也许的认识和了解。现在我渐渐可以清楚、流利的分析客户所提到的各种问题，精准的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了肯定的成绩，对市场的认识也有一个比较透亮的把握。在不断的学习产品学问和积累阅历的同时，自己的力量，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

下面是综合事业部第一季度的销售状况：

x月总业绩：166700

x月总业绩：241800

x月总业绩：252300

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开头工作的，在开头工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月访问的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户访问工作没有做好。

3) 工作没有一个明确的目标和具体的方案。销售人员没有养成一个写工作总结和方案的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的安排，工作局面混乱等各种不良的后果。