

# 2023年反邪教季度工作报告 季度工作报告 (实用8篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。写报告的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

## 反邪教季度工作报告 季度工作报告篇一

根据招发[20xx]4号文件，市区招商引资局关于下达20xx度招大引强任务的通知。驻渝办事处度目标任务为：完成1个10亿元人民币招商以上项目(重点为汽摩产业项目)，2个5亿元人民币以上项目，4个亿元人民币以上项目，引进项目当开工3个，竣工1个。截止目前，我组完成数为零。

1、建立信息平台。一是积极加强与商会协会的联系，先后拜访了商会、商会、市小企业创业协会、市工商联汽摩商会、中国汽车工程研究院等，借助商会协会信息平台向外推介重点建设项目；二是加强与兄弟单位的联系，先后拜访了长寿区经济技术开发区管委会(市重化工业园)经济发展局和工业园区管委会，希望通过这个平台给介绍相关企业信息；三是加强与市投促委驻机械产业局的联系。利用市产业局人脉资源为小分队提供有效信息，为快速发展出谋划策。

2、对接企业，建立招商网络。一季度以来，小分队分别拜访企业有：齐信集团，商谈上汽成立第三基地有关情况；对接乐至熊猫机械制造有限公司董事长；科技开发有限公司常务副总，并表示将介绍相关企业组团莅临考察；汽车内饰件生产项目的科技有限公司曾总，曾总表示于4月初到具体商谈投资事宜；拜访集团董事长敖志平，商谈配套园区招商引资相关情况；考

察拜访了县装饰木业有限公司董事长郭正良，郭总表示将在建一个生产高档欧式家具的生产基地；拜访了双流天府龙港国际生态公园酒楼董事长、市木业加工厂董事长等企业家；拜访了市工贸有限公司总经理；拜访了置业(集团)有限公司高总；在接待了食品有限公司董事长；与控股集团董事长及化学医药集团规划部长取得联系，确定到投资事宜；拜访了安运科技有限公司行政总监；对接了气田化工有限公司总经理；对接了森展科技开发有限公司常务副总等相关企业。为后期招商引资工作奠定了坚实基础。

## 反邪教季度工作报告 季度工作报告篇二

### 1. 思想意识的转变

在学校期间，饭堂一教室一宿舍，大学里三点式的生活方式永远是贯穿于我们日常生活的主线。宽松的教学时间，使得丰富的校园文化及社会实践活动成了我们大学生涯唯一的点缀。那时的我们，很少担心衣食住行，就连思维也是简单而天真的。

但在参加工作之后，我们不仅要学着适应规律的工作时间，还要坚守岗位。对待工作更要一丝不苟，忠于职守，尽职尽责。这种社会身份及工作方式的转变，让我的思想意识也在不断转变，从而很快的适应了新的工作岗位。

### 2. 工作内容

#### (1) 负责8个分支部门的数据报表分析及往来账务检查

每月20日之前完成南宁一公司、二公司、\*\*、柳州、桂林、贵港、百色、玉林等8个分支部门的65张销售经营分析报表，并负责完成以上各点的坏账管理表，监督往来帐管理员的工作岗位，以及催收每月末大盘点的盘点结果表。

## （2）复核采购付款

每天及时复核各分支、部门上报的采购付款申请。务求做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律。对记载不准确、不完整的付款单，予以退回，要求经办人员更正、补充。每天下班前对当天的采购付款单据进行整理归档，并在登记表中登记，在月末时对当月复核的采购付款进行数据汇总。

## （3）审核\*\*系统费用单

每天查看各分支\*\*系统的费用单是否有未审核单据，录入及报销的费用项目是否符合公司流程及规定。对于单笔费用金额大于1000元的费用单要作为重点单据来审核。有必要时要与录单员联系了解费用的来龙去脉。对于不按规定录入的费用单，要立即通知录单人员进行更正。

## （4）对所负责的8个分支部门进行财务日常工作检查

由于日常工作内容较多，没有足够的时间下到每一个分支部门检查，除了南宁一公司、二公司、\*\*三个分支部门较近，本季度进行了两次往来账务核对外，其他各点只能采取抽检方式。今年8月底及10月初，分别到百色、柳州两个分支部门出差进行财务日常工作例行检查，重点检查内容为往来账务的核对和库存的盘点抽查。在这两次检查中，针对分支部门中现金管理员、往来账管理员及仓管员日常业务流程处理不够规范的地方进行指出，并根据员工手册规范的业务流程提出建议。同时，我也借此机会与部门经理进行了解沟通，积极汲取他们对我们日常完成的数据报表所提出的意见。

### 1. 工作伊始效率不够高

进到公司财会部工作的时候，由于对系统和业务数据不够熟悉，没有掌握好工作方法，对待一些日常财会业务问题也常

常是束手无策，差错不断。一个报表经常是做了改，改了做，浪费了很多的时间和精力，工作效率较为低下。

## 2. 与其他同事缺乏良好、有效的沟通

由于涉世不久，在很多问题上考虑得不够全面，与其他各分支部门同事之间的沟通也做得不够好，以至其他同事对我们数据分析员的工作不是很理解和配合，从而造成工作上的`一些滞后。

工作中存在的这些问题都与工作效率息息相关，为了经过虚心向请教和经理、主管及同事的耐心指正，我负责的工作已渐渐步入正轨。

### 1. 搞好数据分析，为公司提供有效的参考依据

虚心请教，找出最优的工作方法，努力提高工作效率和工作质量。虽然财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，工作干得有声有色。因为我们深知合理高效的财务分析思路与方法，是企业管理和决策水平提高的重要途径，也将会使我们的工作事半功倍。

2. 加强与其他分支部门同事的沟通，只有以良好的沟通为基础，才能最大限度地调动大家的积极性和主动性，充分发挥团队协作的重大作用，才能为公司创造更大的效益。

3. 在工作上要更加踏实肯干，努力钻研，努力提高个人专业技能。只有通过不断地学习新的知识，才能充实自己，才能通过参与管理充分发挥数据分析员的工作职能，为公司的发展献出自己的一份力。

## 反邪教季度工作报告 季度工作报告篇三

在公司党委的正确领导下，我场1-4月份以开展好持续共产党

员先进性教育活动为重要“抓手”，同时本着“学习工作两不误、两促进”的准则，。

一、2-4月份重点开展了持续员先进性教育活动。

按上级党委文件要求，2-4月份重点开展了持续员先进性第一阶段和第二阶段的学习教育、分析评议活动。

二、狠抓班子建设，提高班子凝聚力和战斗力。

以开展持续员先进性教育活动为契机，领导班子带头加强学习，透过党员集中学习、自学、支部中心组学习等多种形式，加大了对党的理论知识的学习力度，并透过组织生活会、生活会及多次“一对一”、“一对多”、“多对多”的促膝谈心，使班子成员间误会消除、感情增加、工作促进。

在班子廉政建设方面，支部在一月份对领导班子成员开展了一次别有特色的廉政教育活动，即为每名班子成员送上了一块小小的“廉洁自律警示桌牌”，桌牌资料以中纪委三次全会提出的“四大纪律八项要求”、五次全会提出的“五不许”为中心精神，包含集团公司明令禁止的“五条高压线”等重要资料。

三、调整党小组及党小组长，为落实各项党建工作奠定基础

原先支部共有三个党小组，去年划分了四个党员职责区，经过一年的工作状况来看，三个党小组和四个党员职责区的工作不太协调，元月份经过支委会研究，决定把原有的三个党小组按党员职责区划分办法同样分成四个党小组，党小组和党员职责区党员一样，有利于党小组在党员职责区内开展工作。

党小组在保先教育活动中发挥了用心作用，严把入口关和质量关，目前有3名同志递交了入党申请书，由两个党小组进行

考查考验。

四创新党员教育方式，开展“党员保先巡查活动”和“最差党员评议活动”。

在20\_\_年春节前根据农场经济工作和职工安全生产生活需要开展“党员保先巡查活动”，把1-2月份定为“两节防火防盗禁赌反封建迷信重点巡查月”。此次活动列为党员职责区工作的一项重要考核资料，目的是为了持续党员先进性，充分发挥党员的先锋模范带头作用，真正做到“一名党员就是一面流动的旗帜”，创新党风廉政教育形式，而开展的一项重要保“鲜”活动。同时期望借此活动，有力的营造出职工安全生产、礼貌生活的环境。

活动期间以党员职责区为单位，每个党员职责区要排好党员巡查值班表，确保每一天都要有一名党员在自己的党员职责区内巡查。党员巡查时应佩戴“党员巡查”红袖套。重点巡查党员干部是否有参与赌博现象、行贿受贿现象，封建迷信现象，各职责区内的安全隐患，调解节日期间职工磨擦事件等等。此项活动的开展具体的体现出了员的先进性，赢得了广大职工群众的热烈欢迎。

## 反邪教季度工作报告 季度工作报告篇四

今以来□xx市农村信用社坚持以效益为核心，紧紧围绕服务“三农”宗旨，创新服务手段，狠抓信贷支农工作，全面支持xx市社会主义新农村建设，为农业增效、农民增收、信用社增盈打下了良好的基础。截止20063月底，累计投放农贷x万元，占贷款总投放的x%□比同期多投放x万元。调查农户x万户，建立农户经济档案x万户，调查面达到x%□评定信用农户x万户，发放农户贷款证x万本，其中一级信用农户 x万户，农户贷款证授信总额x万元；农户贷款证成为了信用社经营的一块金字招牌。

## 主要工作措施

### 1、继续开展农村信用工程建设，营造良好的支农氛围。

20xx以来，xx市农村信用社按省人民政府提出的开展信用工程建设的要求，在xx市委、市政府的领导下，积极开展信用工程建设活动，明确凡是农贷回笼率达不到x%的乡镇、村，不得评为信用乡镇、信用村，并实施信贷制裁，改善了农村信用环境。曾岭村是多宝镇的一个落后村，村组干部和农户信用观念淡薄。20xx多宝信用社宣传农户小额信用贷款的政策，有选择地在该村发放了x万元贷款支持x户种田大户，当全部收回，第二，信用社加大投放量，每户达到x万元。这样农户得到了实惠，真正认识了信用的价值，很多农户包括村干部主动还清旧贷，重新与信用社建立了信贷关系。曾岭村的信用环境得到了改善，连续三被评为信用村，信用农户从无到有，目前已占全村的x%。得到的信贷支持达到了x万元。目前全市信用乡镇由最初的x个发展到如今的x个，占x%。信用村达到x个。信用环境的改善，为支农贷款的发放营造了良好的氛围。

### 2、选准支农切入点，建立支农服务工作联系点制度。

支持社会主义新农村建设为信用社的支农工作指明了方向。xx市联社把建立支农服务工作联系点制度作为重要举措落实省联社的意见，并以文件形式将一个涉农龙头企业——xx市永康油脂化工有限公司、多宝革新村等五个村作为联社领导班子的支农联系点，[第一 课件]并要求各社也要建立相应制度来促进支农工作。目前支农服务工作联系点工作正在各地有条不紊地展开，结合当前春耕生产的实际，把联系点作为支农着力点，放大支农效应，更好的满足新农村建设中各类主体的资金需求。

### 3、规范农贷管理，加大农贷投放力度。

三是实行常放款，做到常放常收，打破以往“春放秋收冬不贷”的传统做法，规范的管理，明确的操作程序，为农贷的投放、回笼提供了可靠的保证。

#### 4、实施“黄金客户”战略，拓展支农服务领域。

近来□xx市农村信用社实施“黄金客户”战略，对象主要是涉农民营企业和种养加销大户，把他们当作自己的合作伙伴，走社企双赢的道路。这样拓展了支农层次，使得信贷支农工作向纵深发展。通过实施“黄金客户”战略，有重点地支持了一批产权明晰、经营灵活的涉农民营企业，如德力油化、昌丰棉麻、恒泰精米、永康油脂、兴天制纱等近x多家，累放贷款近x万元，较好地为农副产品找到了出路；有重点地支持了一批具有区域特色、科技含量高、市场前景好的农业结构调整项目，如多宝镇革新村的地膜花生，黄潭镇万场村的黄金瓜、拖市的砂梨，干一镇的莲籽和网箱黄鳝养殖，沉湖的种田大户，岳口镇的植桑养蚕，胡市镇的立体养殖业等，促进了农村产业结构的调整。通过黄金客户战略的实施，培植了信用社新的客户群，形成了农村新的经济增长点。

#### 5、创新服务手段，用活信贷品种。

一是转变了经营观念和方式，从原来的“四忙”（忙于在家接待客人，忙于工作汇报，忙于发放关系户贷款，忙于贷款催收）变为“四勤”（勤于宣传支农政策，勤于调查农户情况，勤于审查贷款证和勤于发放贷款证）。信用社由等客上门变为信贷员上门营销。多宝信用社信贷员郑书洋五共为x户农户发放了贷款证，贷款投放从20xx的x万元增至今的x万元，利息收入x万元到x万元，经营业绩增长。农户由上门求贷变为随用随贷，极大地方便了农户，最大限度地满足了农户资金需求。

二是灵活运用贷款方式，切实解决大额贷款农户不能满足大



额贷款抵押条件的矛盾。主要是积极推行农户联保贷款，认真实施小额贷款延伸管理办法□xx农村信用社根据省联社有关精神制定了适合xx实际情况的联保贷款管理办法，既方便了大额贷款需求户，又降低了他们的成本，做到了手续简化、时间短、效率高地满足了他们的资金需求。多宝信用社今就发放联保贷款近x笔，金额近x万元，极大地满足了大户的资金需求。

6、强化管理措施，加大支农考核力度/。

二是建立联社领导中层干部包社督导农贷工作责任制，确保完成农贷投放任务。

## 反邪教季度工作报告 季度工作报告篇五

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！

## 反邪教季度工作报告 季度工作报告篇六

朋友们在当下社会，报告不再是罕见的东西，要注意报告在

写作时具有一定的格式。那么大家知道标准正式的报告格式吗?以下是小编整理的个人优秀季度工作报告，欢迎大家借鉴与参考!

进入\_\_年第三季度，膳食一部主要围绕保障一体系投产前的工人就餐工作，在就餐人员猛增，送返点猛增的情况下不执不扣完成了处室交给的各项任务。

## 一、工作业绩

### 1. 经营情况：

七月份营业额154438元，八月份：189056元，九月份：220086元。进入8月份膳食二部启动前，一体系进入实质性的热试阶段，就餐人员猛增大灶每顿饭就餐人数超过1000人，中灶超过100人，营业额有时超过1万元，送饭点增加对我13个，工作量特别大，为保证职工能准时就餐，每天早上主动和分厂负责人沟通订餐，做到心中有数，不缺不剩，同时又承担了三号火车站的送餐工作任务。

### 2. “五个一”工程和软件工作完成情况

作为膳食部，除做好饭服务好就餐工人外，内部工人的学习培训、思想教育、五个一工程、软件记录“一牵二-二带一”帮带工作也是主要工作。在培训方面，每月除抓好处室组织的两次安全培训，总部组织的一次专业技能培训外，部内还要进行一次岗位技能培训，九月份对新工人进行厂规厂纪培训2次，礼仪文明用语2次，食品安全知识1次，并全部记有学习笔记和读书笔记。在“五个一”工程落实方面，每一项严格落实考核把关，做到降本增效目标明确，措施得力，合理化意见全部落实，义务劳动组织全部参加，作文都能独立完成，所养花卉全部达标，职工素质有了很大提升。在“一牵二-二带一”工作方面，每月帮带的计划，对象的确定，和帮带对象的思想沟通两次，定期对帮带人的跟踪考察三次，帮

带工作评审会的召开，都按步推进，切实解决帮带对象思想和工作中存在的问题，9月份膳食二部启动，新工人进厂，五名新职工和老职工签订了帮带协议，确定了师徒关系，新职工的安全、技术、行为、劳纪、奖励、考核都属范围，三个月试用期内，给予帮带人一定的奖励，让新职工少走弯路，感受到中钢大家庭的温暖，坚定了扎根中钢的信心，在软件记录方面，每天早上从晨检记录开始，全部检查落实考核签字，做到无缺项。

### 3. 降本增效情况：

灶上的降本增效并不是大改大革，大多是一些平凡之处成为降本增效的着眼点。第三季度我们转变了思路，以班组为单位，对组内所涉及的耗电、用水及工器具进行统计，月初都制定出目标、措施，以天核算，月终汇总。对照目标和工资挂钩。七月份节约1735元、八月份节约2585元、九月份节约3023元。

### 4. 职工思想教育情况

九月份新职工进厂，分到膳食部的新职工几乎都没有接触过餐饮服务这门知识，对于做饭技术全然不了解，岗位技能基础差，安全意识淡薄，职工能不能有信心做这一行工作，能不能静下心来扎根中钢，全心全意把工作做好，对职工的思想教育工作成为工作的重心。首先在厂规、厂纪、厂史按全培训的基础上，召开了2次思想教育专题会，让他们树立正确的人生观、价值观、世界观，并且利用站班时间教育他们怎样正确做事，找到工作的乐趣、找到自身的归属感和使命感，同时和老职工确定师徒关系，让老职工耐心的手把手的教，一对一的学，稳定思想，适应岗位，进入角色，感到中钢大家庭的温暖，坚定了投入中钢的信心。

## 二、存在问题：

1. 原来的老工人文化水平都是初中，文化素质比较低，大部分新工人对厨师这一行业是门外汉，技术水平低，导致员工岗位效率低。
2. 卫生时好时坏，不能坚持始终如一，没有注视细节死角卫生。
3. 对职工思想教育的不够，职工服务意识较差，没有真正把保姆式服务、内衣试体贴的理念体现出来。
4. 在管理上没有创新，不能有创造性地处理部门问题，管理水平提高不大。
5. 在管理的过程中，细节抓的不到位，人性化有事无原则。
6. 考核落实不到位。

### 三、下季度工作思路

1. 一如既往地抓好新工人的培训和技术水平的提高工作。
2. 抓好饭菜质量、花样、卫生和饭菜的热量工作。
3. 抓好食品的安全卫生工作。
4. 加强对职工的思想教育工作，增强员工的服务意识，强化岗位培训、技能培训，同时鼓励厨师业余时间参加各种学习，提高综合素质。

总之，我们要学习其他部门先进的管理思想，管理手段和方法，运用到我部工作的全过程，发挥我部的特长，使我们的服务水平上一个新的台阶，树立良好的部门形象，从而为企业的又好又快发展做好我们的各项膳食服务工作。

### 一、工作回顾

## 1. 思想意识的转变

在学校期间，饭堂一教室一宿舍，大学里三点式的生活方式永远是贯穿于我们日常生活的主线。宽松的教学时间，使得丰富的校园文化及社会实践活动成了我们大学生涯唯一的点缀。那时的我们，很少担心衣食住行，就连思维也是简单而天真的。

但在参加工作之后，我们不仅要学着适应规律的工作时间，还要坚守岗位。对待工作更要一丝不苟，忠于职守，尽职尽责。这种社会身份及工作方式的转变，让我的思想意识也在不断转变，从而很快的适应了新的工作岗位。

## 2. 工作内容

### (1) 负责8个分支部门的数据报表分析及往来账务检查

每月20日之前完成南宁一公司、二公司、\_\_\_\_、柳州、桂林、贵港、百色、玉林等8个分支部门的65张销售经营分析报表，并负责完成以上各点的坏账管理表，监督往来帐管理员的工作岗位，以及催收每月末大盘点的盘点结果表。

### (2) 复核采购付款

每天及时复核各分支、部门上报的采购付款申请。务求做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律。对记载不准确、不完整的付款单，予以退回，要求经办人员更正、补充。每天下班前对当天的采购付款单据进行整理归档，并在登记表中登记，在月末时对当月复核的采购付款进行数据汇总。

### (3) 审核\_\_\_\_系统费用单

每天查看各分支\_\_\_\_系统的费用单是否有未审核单据，录入



及报销的费用项目是否符合公司流程及规定。对于单笔费用金额大于1000元的费用单要作为重点单据来审核。有必要时要与录单员联系了解费用的来龙去脉。对于不按规定录入的费用单，要立即通知录单人员进行更正。

#### （4）对所负责的8个分支部门进行财务日常工作检查

由于日常工作内容较多，没有足够的时间下到每一个分支部门检查，除了南宁一公司、二公司、\_\_\_\_三个分支部门较近，本季度进行了两次往来账务核对外，其他各点只能采取抽检方式。今年8月底及10月初，分别到百色、柳州两个分支部门出差进行财务日常工作例行检查，重点检查内容为往来账务的核对和库存的盘点抽查。在这两次检查中，针对分支部门中现金管理员、往来账管理员及仓管员日常业务流程处理不够规范的地方进行指出，并根据员工手册规范的业务流程提出建议。同时，我也借此机会与部门经理进行了解沟通，积极汲取他们对我们日常完成的数据报表所提出的意见。

## 二、存在的问题

### 1. 工作伊始效率不够高

进到公司财会部工作的时候，由于对系统和业务数据不够熟悉，没有掌握好工作方法，对待一些日常财会业务问题也常常是束手无策，差错不断。一个报表经常是做了改，改了做，浪费了很多的时间和精力，工作效率较为低下。

### 2. 与其他同事缺乏良好、有效的沟通

由于涉世不久，在很多问题上考虑得不够全面，与其他各分支部门同事之间的沟通也做得不够好，以至其他同事对我们数据分析员的工作不是很理解和配合，从而造成工作上的一些滞后。

### 三、今后的工作方向

工作中存在的这些问题都与工作效率息息相关，为了经过虚心向请教和经理、主管及同事的耐心指正，我负责的工作已渐渐步入正轨。

#### 1. 搞好数据分析，为公司提供有效的参考依据

虚心请教，找出最优的工作方法，努力提高工作效率和工作质量。虽然财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，工作干得有声有色。因为我们深知合理高效的财务分析思路与方法，是企业管理和决策水平提高的重要途径，也将会使我们的工作事半功倍。

2. 加强与其他分支部门同事的沟通，只有以良好的沟通为基础，才能最大限度地调动大家的积极性和主动性，充分发挥团队协作的重大作用，才能为公司创造更大的效益。

3. 在工作上要更加踏实肯干，努力钻研，努力提高个人专业技能。只有通过不断地学习新的知识，才能充实自己，才能通过参与管理充分发挥数据分析员的工作职能，为公司的发展献出自己的一份力。

时光飞逝，转眼间在宜通工作已有一月有余，回顾这一个月的工作，虽然时间短暂，却是感触很深，收获颇丰；同时也发现了许多自己的不足，让我不断的反思、进步。这一个月在领导和同事们的关怀和指导下，我从最初对企业、产品及业务一无所知到现在基本了然于心，而在这个过程中最让人庆幸的莫过于能够结识这么一群可爱的同事们。下面我就对这一个月的工作从两个方面进行一个简单的总结。

#### 1、工作任务方面

来到企业之后，尤其是作为一个销售人员，最当务之急的莫

过于尽快的熟悉企业的产品以及各种业务。可能由于在上家企业养成的坏毛病，我一直处于一个拖延的过程，对自己的要求并不那么严格，这个过程中特别感谢贾昆贾总对我的严格要求，让我在工作过程中能够时刻的保持紧张感，将压力转化成主动学习的动力，从而快速的熟悉企业的产品、业务。在贾总培养我们的过程中，他很善于调动我们的积极性，同时能够把我们需要了解的东西非常生动的传授给我们，在这个布置任务-培训讲解-个人演练-集中考核的过程中，我和一起来的同事快速的熟悉了企业的各种产品以及业务，同时我们也看到了贾总的能力，更加坚定了跟着贾总的脚步往前走的想法。到目前为止，我已经学习了调度系统的配置、产品终端的参数及配置、整体系统的操作、竞争对手的优劣势以及各个行业的业务知识，大致能够结合行业的业务知识进行系统功能的讲解，当然，作为销售人员来讲，与客户面对面的交流才是最重要的，我需要把目前学到的东西灵活的运用到各个场景中，后续的就是需要更多的跟客户进行实际接触，在实战中不断的完善自己，希望能够尽快为企业创造效益，实现自己的职业目标。

## 2、企业文化方面

从最初的面试到这一个月的学习过程中，周围同事们的乐观、包容与企业和谐如家庭般的工作氛围一直是让我印象深刻的。在入职当天，人事部门就组织了关于企业文化及发展历程的培训，通过培训，我也大致了解了企业的业务方向，认识了各个部门的领导，这为我之后快速的融入整个团队打下了坚实的基础。在这一个月的学习过程中也感谢我的导师秦昊，以及企业的各位同事们，感谢他们尽心尽力的帮助我们解决遇到的各种问题，同时积极主动的帮助我们学习各种知识。进入企业这一个月，我最大的感触就是企业的`上下级界限没有那么严格，除了在布置任务时，其他时间真的是可以跟领导像朋友一样聊天的，这在之前的企业简直是不可想象的，而且作为企业的一员，我们可以直接参与到部门甚至是企业的决策会议中去，虽然我们很少提出什么好的建议，但是这

对我们的发展都是很有利的，我个人来讲特别喜欢这一点；同时企业的文化氛围是比较浓的，虽然我来的时间比较短，但是通过我们的“今日宜通”就能看出企业真的是人才济济，在这方面我还需要加强学习，争取早日追上大家的脚步。进入到宜通之后，我所感受到的优点远不止此，但是与此同时我也感觉到部分同事工作的积极主动性并没那么高，在这方面还是有提升空间的；另外可能我们来的时间不长，所以感觉企业集体性的活动并不多，也希望企业今后能够更多的安排一些集体活动，不然感觉跟大家的交集除了工作就没什么别的了。

总之，能进入这个宜通这个大家庭，我深深的感到骄傲和自豪，因此我更加迫切的希望能以一名正式员工的身份为企业工作，实现自己的奋斗目标，体现自己的价值，更好的为企业工作。接下来的日子里，我一定会用谦虚的态度和饱满的热情做好我的本职工作，与大家齐心协力，保障企业能够快速的发展、蒸蒸日上，与企业一起走向美好的未来。

## 一、 联播平台相当工作

### 1、 电视机联网报修情况记录、相关处理情况跟进、后续处理

情况回访。1月至3月共计接到27起电视机故障报修，成功处理26起，其中1起因工程部工作安排原因与对方沟通后推迟至4月份第一周处理。

### 2、 海报机联网报修情况记录、相关处理情况跟进、后续处理

情况回访。1月至3月共计接到海报机故障报修8起，设备质量故障报修3起报由售后处理后其中2台恢复正常使用，另外一台因是改造设备到现场查看后需更换主板，待主板寄到后安排工程部进行更换处理，网络故障5起报由公司工程部处理后

恢复正常使用。

3□ led联网报修情况记录、相关处理情况跟进、后续处理情况回访。1月至3月共计接到led报修17起，成功处理16起，其中14起为昆明地区用户报修，另外3起为户报修。

## 二、 办公室相关工作完成情况

1、 完成了各区域演出、活动筹办的验收复核、照片存档、演出进度及场次统计、相关演出公司或聘用主持人的合同签订、演出结束后各家演出公司相关费用的核对申请、公司演出人员生活费款式申请，以及购买保险演职人员名单整理。一季度共计18场、市场部演出2场、提货会筹办1场；与演出公司共计签订外包合同6份；以上活动的相关验收表及演出照片均与按公司要求分类存档，相关合同文件已交予财务存档。在以上开展的活动中全程跟进了提货会的前期准备、活动开展及活动的收尾工作。

2、 与墙体外包制作公司签订墙体广告发布追加面积协议，外包公司施工资料的收集整理，编辑制作墙体广告竣工验收报告；成功处理墙体广告投诉3起，根据外包公司实际制作面积申请相应的应付款金额。

3、 公司开展项目投标文件的编写装订。一季开展的投标项目共计4个，其中全彩led显示屏采购项目进行了两次招投标工作。并且协助北京公司完成了无纸化办公招投标的部分工作。

## 三、 一季度的工作中存在的问题及今后努力的方向

在上一季度的工作中有时粗心大意，不能使开展的工作事半功倍，影响工作质量与效益。在今后三个季度的工作中我将强化自查、精益求精，善于发现问题，解决问题，做到对公司有责任心、对工作有恒心、对同事有热心、对自己有信心，

调整好心态，做最好的自己！

## 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8\_\_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(2016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、第二季度的工作计划：

- 1、做好人员的工作态度方面的工作；
- 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。

## 反邪教季度工作报告 季度工作报告篇七

### 一、 联播平台相当工作

#### 1、 电视机联网报修情况记录、相关处理情况跟进、后续处理

情况回访。1月至3月共计接到27起电视机故障报修，成功处理26起，其中1起因工程部工作安排原因与对方沟通后推迟至4月份第一周处理。

#### 2、 海报机联网报修情况记录、相关处理情况跟进、后续处理

情况回访。1月至3月共计接到海报机故障报修8起，设备质量故障报修3起报由售后处理后其中2台恢复正常使用，另外一台因是改造设备到现场查看后需更换主板，待主板寄到后安排工程部进行更换处理，网络故障5起报由公司工程部处理后恢复正常使用。

#### 3、 led联网报修情况记录、相关处理情况跟进、后续处理情况回访。1月至3月共计接到led报修17起，成功处理16起，其中14起为昆明地区用户报修，另外3起为户报修。

## 二、 办公室相关工作完成情况

1、 完成了各区域演出、活动筹办的验收复核、照片存档、演出进度及场次统计、相关演出公司或聘用主持人的合同签订、演出结束后各家演出公司相关费用的核对申请、公司演出人员生活费款式申请，以及购买保险演职人员名单整理。一季度共计18场、市场部演出2场、提货会筹办1场；与演出公司共计签订外包合同6份；以上活动的相关验收表及演出照片均与按公司要求分类存档，相关合同文件已交予财务存档。在以上开展的活动中全程跟进提货会的前期准备、活动开展及活动的收尾工作。

2、 与墙体外包制作公司签订墙体广告发布追加面积协议，外包公司施工资料的收集整理，编辑制作墙体广告竣工验收报告；成功处理墙体广告投诉3起，根据外包公司实际制作面积申请相应的应付款金额。

3、 公司开展项目投标文件的编写装订。一季开展的投标项目共计4个，其中全彩led显示屏采购项目进行了两次招投标工作。并且协助北京公司完成了无纸化办公招投标的部分工作。

## 三、 一季度的工作中存在的问题及今后努力的方向

在上一季度的工作中有时粗心大意，不能使开展的工作事半功倍，影响工作质量与效益。在今后三个季度的工作中我将强化自查、精益求精，善于发现问题，解决问题，做到对公司有责任心、对工作有恒心、对同事有热心、对自己有信心，调整好心态，做最好的自己！

## 反邪教季度工作报告 季度工作报告篇八

xx年是“ ”规划的收尾之年，也是质监部门服务服从于经济

发展和转型升级、全面完成“”规划各项目标任务的关键之年。年初以来，我局紧紧围绕省局的“大质量大监管大平台”建设、市局“坚持改革创新，加快质量提升，健全监管机制，再展质监雄风”的二十四字方针以及县十二届四次党代会提出的“六大工程”建设精神，牢牢锁定年初制定的工作目标，求真务实，改革创新，真抓实干，为全年各项任务的完成打下了一定的基础。

□

名牌培育质量提升工作稳步推进：一是早谋划、早部署、早发动，积极拟定xx-2019年名牌培育发展规划和xx年重点培育名单，并开展走访、调研重点乡镇(街道)和企业活动，发动乡镇(街道)做好配合工作，鼓励企业做好计量检测体系、标准化良好行为等基础准备工作。二是申报重点项目促进块状产业质量提升。根据省市局文件精神，并在广泛征求各方意见的基础上，今年确定汽车座椅套和汽车座垫为块状产业质量提升项目进行申报、培育；同时结合天台产业特色，对汽车翻新轮胎行业进行深入调研，作为块状产业质量提升的备选项目。

计量标准化工作进展顺利。一是继续推进汽车内装饰行业联盟标准的制定工作，其中《汽车用硫化橡胶脚垫》、《汽车用皮革方向盘套》、《汽车用塑料脚垫》三个行业标准已征求完毕，并收集了四家企业的反馈意见送省标院进行修改，为冲刺专家审定会和发布会做好最后的准备。二是开展企业标准备案和执行标准登记工作，做好茶叶农业标准规范制修订工作，确保规范现行有效。三是深入开展“诚信计量进市场”活动，对与人民群众日常生活密切相关的大型集贸市场、超市开展计量监督检查。四是对县内2家制造计量器具企业进行审查并上报；完成2家企业的计量标准器到期复查考核工作。

合格评定和行政许可工作正常开展。如指导、帮助6家验配眼镜店做好复审考核相关准备工作，确保了一次性通过许可证

复审考核;帮助1家企业做好许可证申请和材料准备工作;一季度新增条形码3只。

□

食品安全监管不断深入：一是全面总结去年食品安全工作，较好地完成了市政府对县政府食品安全方面的考核和县食品安全委员会对我局的考核，以及完成市政府组织的“十小”行业整规工作评估。根据县政府的安排，着手准备全县“十小”行业整规工作总结大会相关材料，提出第三年“十小”整规责任分解，以统一部署今年的“十小”整规工作。二是进一步加强食品许可证取证工作。完成了1家糕点企业审证，督促2家茶叶企业换证。三是开展食品专项检查。如在“两会”、春节期间开展全县范围的食品安全大检查，共检查生产企业16家，小作坊4家，6所学校;配合县政府做好学校食品卫生安全专项整治工作，根据职责分工开展监督检查;迅速开展非食用油脂的监督检查等。四是配合市局做好加全市落实食品生产企业主体责任现场会工作，并开展落实主体责任相关工作。

特种设备安全切实加强：今年以来，我局结合市局下发的xx年特种设备安全监察工作要点，以防止、减少事故、遏制重大事故为目标，打基础、重监管、抓落实，切实加强安全监管。一季度共出动特种设备巡查监察人员70余人次，巡查监察单位30余家，特种设备30余台，发放特种设备安全监察指令书3份。一是开展安全检查活动。春节前和两会期间协同消防、公安、卫生等部门对旅游市场、两会会议场所等进行安全排查，消除隐患，确保人民群众生命财产安全、两会顺利召开，营造良好的社会环境;以人员密集的宾馆、饭店、学校为重点，结合各乡镇汇总情况，对各使用单位进行走访核实，开展专项检查杜绝违规违法使用特种设备;加强重点监控单位的检查(液化气充装站);针对动态数据库对超期未检企业进行及时走访督促及时整改。二是做好日常监管工作。共检查特种设备使用企业20多家，发出特种设备安全监察指令3份，责

令存在安全隐患的企业或单位及时采取措施，予以改正或者消除事故隐患。三是做好培训和服务工作。按照培训计划，做好各类操作证培训班开班前的筹备工作，重点对操作证复审和培训人员进行报名登记。加强对企业特种设备相关法律法规解释、新增设备技术咨询、相关制度完善等服务工作。四是针对动态监管网重点事故隐患、到期未检(申报检验)进行监察，限期消除事故隐患，到期未检的督促及时申报检验。五是召开乡镇质监员会议，听取意见与建议，通报各乡镇到期未检、未注册、检验不合格等事故隐患名单，做到职责明确、互相配合，共同推进特种设备监管工作。

产品质量安全得到保证。根据省、市局统一部署，结合本辖区实际情况，严格依法行政，坚持打假治劣和扶优扶强并举，一季度共出动执法人员180人次，检查生产、销售单位70多家次，立案4起，结案1起，当场处罚16起。一是开展“打假保两节”专项行动，配合市支队对县内白酒、烟花爆竹等产品的生产、经销企业进行执法检查并抽样检测。二是开展春季农资打假工作。严格贯彻实施省局“关注三农、服务下乡”专项行动实施方案精神，3月8日与农业局、工商局等相关部门联合开展“推介放心农资下乡，增强农民维权意识”宣传活动，并在蔡文新副县长的带领下对县内3家较大规模的农资经营企业进行检查。三是配合做好“3.15”消费者权益日活动，参加现场宣传咨询，接受群众咨询及投诉，并发放宣传资料100多份。四是认真开展监督抽查和后处理工作，配合完成上级的监督抽查任务，加大对不合格企业的后处理力度，后处理率达100%。五是积极探索产品质量长效监管机制，辖区内未发生严重的区域性产品质量问题，未出现特大质量安全事故或事件。六是做好车用车速里程表产品质量预警工作。开展新标准宣贯，及时向省计量院反映车用车速里程表产品质量预警状况，商讨防止出现区域性质量问题对策等。

今年以来，我局技术机构加快提升自身能力，拓展业务领域，扎实有效地开展各项工作。一是深入企业走访调研，听取各方意见和建议，进一步明确技术机构的发展思路 and 方向；为做

好省级输送带监督抽查工作，走访60多家企业开展宣传发动。二是积极开展资质认证等工作。完成了12项计量标准的复查整改，取得了计量标准考核证书及社会公用计量标准证书。做好省级产业用布和橡塑制品质量检验中心实验室各类标准确认、申请等准备，确保6月份通过省局组织的考核认证工作。三是加强人员培训，扩充技术人员力量。组织了相关人员参加由市局组织的抽样人员培训、考核并取证；组织人员通过纺织品实际操作上岗证考试等。四是积极开展检定检测业务，对计量器具、橡胶制品、产业用布、红砖等进行检定检验、外送检验和委托检验等，一季度共为80余家企事业单位提供服务，检定计量器具800余台件，外送市院检定仪器150余件。

去年我局坚持以人为本，全面加强队伍建设，整体素质和部门形象有了新提高，被评为xx年县级目标责任制考核良好单位、学习型机关等荣誉称号。今年1月份，市局党委对我局的班子成员进行了重新调整，新一任班子持之以恒地加强自身建设和队伍建设，为提升科学发展能力，充分展现质监风采，树立质监形象而努力。

强学习提升队伍素质。局领导通过开展联系村蹲点调研、全体党员集中学习与自学相结合、专题民主生活会等方式方法，以学习促发展，着力解决队伍理论水平、业务素质、服务能力等方面的问题。与此同时坚持周一学习制度，重点学习省市局工作会议、县“两会”和经济工作会议精神等，进一步明确奋斗目标和主要任务。

重调研共谋质监发展。重视与县财政沟通协调，争取县政府领导支持，努力做大做强今年预算。通过召开质监员座谈会，开展走访乡镇街道、部门单位、企业，广泛征求各界对质监工作的建议和意见。组织人员走访调研三门食品检测中心组建、运行情况，了解其他县市区局食品检测机构设立情况，规划天台食品检测中心的发展蓝图。利用县纪委重点岗位动态监管调研座谈会契机，听取纪委对我局工作的意见和建议，确保在新一年的动态监管中位置前移、社会反响良好。