

# 最新初一第一学期工作计划 第一季度工作总结(大全9篇)

做任何工作都应改有个计划，以明确目的，避免盲目性，使工作循序渐进，有条不紊。我们在制定计划时需要考虑到各种因素的影响，并保持灵活性和适应性。以下是小编收集整理的工作计划书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

## 初一第一学期工作计划 第一季度工作总结篇一

一、招生工作（人生如棋，我愿为卒，动作虽慢，可谁见我后退一步）

### 1. 宣传单页的派发

每周会让派单人员过来进行派单，由于校区在青少年宫附近，所以基本就在楼下进行派单，预留家长联系方式，还是起到了一定的作用。最起码名单拿到了，我们的希望也就大了。

### 2. 电话邀约体验课的跟进

根据派单拿到的名单，每周四我们会固定给家长打电话，问周末是否有时间过来上体验课，还是有部分家长通过我们电话、短信邀约的方式过来校区上体验课，然后尝试着看小朋友的表现，兴趣等等考虑给小朋友报名学习。

### 3. 家长朋友的转介绍

我们3月生日party尤为突出，家长之间相互推荐的效果远大于各种宣传的效果，所以我们的家长朋友们也很给力，会带着学员同班同学的家长过来听体验课，给我们创造机会。但同时，这其实也是在考察我们教师上课的水平，只有学员出

效果了，家长就开心了，那她就乐意帮你带朋友过来了。

## 二、教学工作

1. 教师上课更加娴熟，能够熟练了解学员的学习进度，因材施教，符合正统教育的教育理念。
2. 教师对学员家庭作业完成情况的电话跟进
3. 家访活动的开展也在慢慢的开展当中但在整个招生、教学过程中我们也存在着不少的问题。

教学这块：

- 1、教师每月考核都没有很好的落实
2. 教师教学研讨也止步许久，没有很好的组织
3. 教师上课的技能有待提高

这些我们都会好好的反思，在接下来的第二季度有条理的进行改正。

## 三、日常工作

1. 考勤情况
2. 教学点卫生打扫
3. 教师仪容仪表

## 一、招聘工作

由于人员变动，师资力量需要再壮大。

## 二、招生工作

团结校区所有力量，稳定住已有学员，牢牢抓住暑期这个良好机遇，让更多家长小朋友知道正统，了解正统，走进正统。

## 三、教学工作

### 1. 教师水平的提高

### 2. 学员学习质量的提升

学员的兴趣固然是第一位的，但家长同样也很重视孩子每节课的学习效果。

(1) 兴趣方面：活跃课堂气氛，在课堂中适时的加入小游戏，让孩子的情绪高涨，学习起来就会效率达到最大化。

(2) 学习效果：学习效果的体现最多在特训表演环节，要保证学员在家长面前表现出最佳的状态，此时我们的教师出题目的时候，就要根据在课堂中学员的学习状况灵活性的出题，要让学员有自信，家长有微笑。

总之，兴趣是为了学习效果的最优化，两者是紧密联系的，只有孩子自己爱学了，会学了，家长就不存在担忧，就愿意帮我们介绍学生过来了。

### 3. 家访活动的开展

拉近与学员、与家长的距离，更进一步的了解学员的性格，使上课更得心应手，气氛更加融洽，所以家访活动也是我们教学活动的一部分。

今年以来□xx镇党委、政府按照、县政府统筹兼顾，持续提升，‘三化’协调发展做示范，‘六加一’攻坚战走在前的工作

基调，以富民强镇为目标，按照工业兴镇、产业富民的发展思路，对、县政府下达的责任目标、安排的重点工程和镇党委、政府确定的重点工作，实行党政班子成员分包责任制，每一项工作都明确了第一责任人、直接责任人、具体责任人和责任单位，并制定了详细的实施方案，定期督导，确保按时间节点有序推进。

### （一）主要经济指标完成情况

1、国内生产总值目标57979万元，预计完成16814万元，占任务的29%。

2、服务业增加值目标16257万元，预计完成4389万元，占任务的27%。

3、农民人均纯收入目标5304元，预计完成1644元，占任务的31%。

4、财政一般预算收入目标718万元，预计完成100万元，占任务的14%。

5、工业增加值目标22106万元，预计完成6190万元，占任务的28%。

6、规模以上工业增加值目标15411万元，预计完成4623万元，占任务的30%。

7、固定资产投资目标69087万元，预计完成19344万元，占任务的28%。

### （二）主要工作开展情况

一是招商引资势头良好。借助外力求发展，招商引资和项目建设势头良好。镇党委、政府坚持把招商引资上项目、千方

百计强工业作为大发展、快发展的首要任务来抓。通过转变作风、优化服务等措施，努力打造优势产业、优良环境、优质服务的三优品牌。第一季度以来，依托交通便利、自然条件良好和矿产、木材、农产品等资源优势，引进总投资1亿元的xx盛平生态科技有限公司、总投资3600万元的xx锦粮面业有限公司、投资5000万元的xx民润纤维板有限公司、总投资3300万元的xx县环宇矿产品有限公司，正在与xx县亚新种植专业合作社等项目洽谈。其中，投资5000万元的xx民润纤维板有限公司已签订投资协议，位于尚坞村投资3300万元的xx县环宇矿产品有限公司正在安装机器设备。

《第一季度工作总结》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。

## 初一第一学期工作计划 第一季度工作总结篇二

至今年九月末，全行人民币存款\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元，增幅\*\*%，其中储蓄存款比年初增长\*\*亿元，余额达\*\*亿元，增幅\*\*%，对公及其它存款余额\*\*亿元，比年初增加\*\*亿元。

人民币贷款余额\*\*亿元，比年初增放\*\*亿元，增幅达\*\*%。其中农业经济组织、农户贷款余额\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元；中小企业贷款占总贷款\*\*%。

9月末，国际业务外汇存款余额\*\*万美元，比年初增长\*\*万美元。国际结算量\*\*万美元，比去年同期增加\*\*万美元，其中出口结算量达\*\*万美元，较去年同期增加\*\*万美元；进口结算量\*\*万美元，比去年同期增加\*\*万美元。结售汇合计\*\*万美元，比去年同期增加\*\*万美元。外汇贷款余额\*\*万美元，比年初增长\*\*万美元；人民币打包贷款\*\*万元，比年初增长\*\*万元。九月末不良资产余额\*\*亿元(包括抵贷资产\*\*亿元)，比年初减少\*\*万元，不良资产占比\*\*%，比年初下降xxxx百分点。

今年三季度，贷款综合收息率\*\*%，比去年同期增加xxxx百分点，1-3季度我行实现帐面利润\*\*万元。

### (一) 狠抓组织资金，稳步拓展市场份额。

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

一是为帮助各支行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组织资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，8月18号，独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。竞赛将全市3xxxx支行按市场份额水平和所处经济环境结成14组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。

二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在\*\*支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看\*\*支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听\*\*支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

## (二) 投身先进性教育，支持地方力度再提高。

三季度，时值\*\*商业银行党委保持员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即：\*\*神龙蛇业，\*\*九州果业，\*\*华美生态园艺，\*\*稷山养鸡场，\*\*澄禾禽业，\*\*未来园林，\*\*唐兴才养牛场。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，9月末，我行农业贷款余额比6月末新增310xxxx元，占全市9xxxx%继续保持了我行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”确定的xxxx中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大对地方经济支持力度，9月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计\*\*多家，贷款余额\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元，比6月末新增\*\*亿元。其中抵押贷款占总贷款

比例首次突破3xxxx□□百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

### (三) 常抓基础管理，案件专项治理全面推进。

根据国务院领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

通过案件专项治理，找准了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，抽调全市5xxxx业务骨干，分成xxxx检查组对全市3xxxx支行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并通过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜绝隐患、遏制案件到位。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈，而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在7月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方

银行活力，促进\*\*商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的3xxxx演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、三等奖共xxxx优胜者。比赛中各位选手充分展示自己的知识才华，使演讲比赛内涵得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了明显的效果。

另外，以\*\*支行为试点的开放式服务在七月初正式亮相，运行初期就取得很好效果，深受广大客户地青睐和好评。开放式服务摒弃了营业大厅服务窗口上的铁栅栏，实行与客户面对面，心贴心的亲情化服务，从而拉近与客户的距离，使客户走进银行犹如走进家一样感到亲近、舒适。目前，营业网点开放式服务正有序向全市推广。我们相信，通过设立开放式服务区来提供优质服务，方便客户，一定能更好地诠释“离您最近，和你最亲”的服务宗旨，为进一步扩大市场份额，提升\*\*行形象作出贡献。

二季度，是第二届董事会第一年工作的冲刺阶段，针对前二个季度经营工作中存在的存款增长稳定性不够，资产质量优化进度不够，综合盈利能力、资本充足等核心竞争力有待进一步提高等不足，将继续围绕半年度工作会议提出“份额”、“效益”、“风险”和“形象”八个字抓好工作，向独立经营10周年献礼。

1、突出重点增存款，份额再上新台阶。

组织资金始终是银行工作的基础和重点。前阶段的结对子竞赛，取得了初步成效，但存款的稳定性不强，要继续突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持之以恒把“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动开展得有声有色，争取存款市场份额再上新台阶。

2、紧抓拓展争效益，夯实资本充足率。

今年是我行享受所得税减半政策的最后一年，二季度要继续

围绕我市经济发展的热点、重点，紧盯我市临江开发、开发区建设、工业集中区建设，瞄准有效资产抵押企业，紧抓传统业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。同时，要继续强化各项管理，搞好年内各项财务核算，尽力控制不合理费用开支，反对铺张浪费，杜绝跑、冒、滴、漏，防范各类案件发生，争创最佳效益，扎扎实实地提足资本充足率和各项拨备率，向全体股东交上一份满意的答卷。

### 3、狠抓难点求突破，奋力提高资产质量。

信贷资产质量始终是我行效益的根本，始终是我行快速发展的根本。二季度，要抓住年终企业资金回笼较多的有利时机，锲而不舍活资产，一步不松降不良，争取余额占比双下降。一要抓紧以规范信贷五级分类为抓手，加快我行信贷管理系统建设，早日为我行强化信贷管理提供科学决策工具。二要集中力量做好中央银行专项票据兑付工作，争取央行资金扶持政策落实到位。三是以控制不良贷款产生为出发点，全面完成对支持类企业、控制类企业、和压缩类企业的清理工作，为明年进一步强化信贷管理打好基础。

### 4、强化宣传树形象，努力营造发展环境。

要抓紧我行独立经营10周年庆典准备，设计系列宣传方案，大搞舆论宣传，深化、细化、延升ci形象策划，促使我行办公场所、办公用品、宣传资料、仪表仪容、服务用语等硬件、软件建设上档次、有规格。要拓展优质文明服务新思路，强化行风建设，塑造品牌形象，为\*\*商业银行增添新的活力。

## 初一第一学期工作计划 第一季度工作总结篇三

xx银行xx路支行特点：

1□x月下旬存款余额x万，其中对公□x万个人xx万

5) 网点人员素质比较高，人品也非常好，做事非常谨慎，认真，细心，开口量很低，几乎不开口，行长工作非常敬业，做事非常谨慎，由于以往保险银保严重误导，出现过一次很严重的纠纷（x万趸交给人办成x万期交，银行和保险公司各承担客户x%的损失），所以对保险宣传相当慎重，经过观察，网点工作人员对保险认同度不高，对保险公司银行客户经理存在比较重的偏见。

我的做法是放平心态，xx分组一点一滴的做，让他们慢慢认同xx人寿由于是新网点，很多人都不知道这个网点，初期网点人流量很少我就给存储的宣传，以后办业务到这个网点办，不要排队，这个网点工作人员服务也非常好，工作认真负责细心，储户慢慢把存款搬家。

我的做法：

1、办借记卡，网银，信用卡一条龙服务和宣传，例如xx宾馆员工来办卡，一个人我一次把他的借记卡，网银，信用卡办完为银行提供附加服务。

2、在柜台前，大力为银行宣传网银基金信用卡第三方托管保险外汇存款兑换等银行等中间业务收费项目。

3、尽可能利用自己的人脉和网点接待了解的资源，帮助银行拉外汇和人民币存款，客户没有保险意向就尽量宣传银行中间业务。对于银行的所有中间业务不遗余力，不记成本的为银行奉献，通过自己高附加值的额外服务，让银行真切感受到你的用心付出和价值。

4、抓住储户短暂的办业务机会，用心沟通，为银行筛选和挽留大客户。

我非常注意客户来办业务是不是贵宾卡，普通折要很巧妙的看他们的余额，如果余额超过x元，我要请教客户为什么要放

这么多现金做活期，多培养客户学会理财，不要让自己的钱闲着，要学会让自己的钱为自己工作，赚钱，对于大客户，我会邀请他们到理财室去，请大堂经理一起配合，为银行争取大额贷款，存款，基金，黄金等，成功了好几例。对此大堂经理对我的配合和支持也比较满意。

5、定位好自己的角色，对于银行业务，我是配角，对于保险业务，我是主角。不怕挫折，不怕困难，不畏艰难，不怕歧视，坚实做好每一天工作。

6、平衡网点工作人员的关系和利益，平衡业务的分配，只要网点安排的事，要不遗余力的去做，不要计较个人得失，魏总常说，吃亏是福，处理好柜台，对公会计，大堂经理，行长之间的关系。只要对银行有利的事，就要多做，哪怕有误解，他们最终会理解的。

7、根据网点特点，我制定出比较适合网点特点的工作方案，以期交为主，趸交为辅，大单期交和大单趸交为突破点的工作思路。

公司的每一个员工都非常敬业，非常用心，拼尽全力，为公司争取更多的业务，个人考核晋升有了大幅度的提高，我作为新人，在工作的每一个阶段都收到公司各级领导的大力支持，关心和帮助，在此我表示衷心感谢，二季度已经来临，我会一如既往的向公司业绩非常优秀的同事学习，不断勉励自己，勤学苦练期交话术，做好网点深耕，做好售后服务，把自己的期交业务做上去，力争做一名xx的优秀员工。

## **初一第一学期工作计划 第一季度工作总结篇四**

第一季度即将结束，回顾第一季度的工作对我们明确下一季度的工作思路和完成全年的工作目标有重要的意义。

元月份承前启后，是总结过去一年和开启新的一年关键期。

这个月里大家快节奏高效率地完成工作。这个月里大家异常忙碌和辛苦，很多同志工作到腊月底。

二月是新春，是农历新年的开始，感恩与回报是二月的主题之一。大家在休假的同时走亲访友，品味生活的芬芳与温馨。财务部的同志和办公室的同志为大家过好节付出了辛劳。第十三个月工资、元月份工资、年终福利等等都发给了大家。二月份应该是根据岗位目标书制订工作计划的时间，很多同事都开始自己的多岗位学习中以更好的提高自己的岗位柔韧性。

三月春和景明，是复苏与生长的时节。三班运转正式启动，虽然起初多多少少有些不习惯的，但是大家都很快的适应下来的，这与同事的努力与领导的正确领导是分不开的。在工作的同时，公司也组织丰富的娱乐活动来丰富员工的假期娱乐活动，都取得了不错的效果。

理想与激情是我们的动力；认真做好每一件事抓好每一个环节和细节是我们所应该努力做到的；励行节约反对铺张浪费是我们一贯倡导的；提高工作质量和生活质量是我们应该的付出和回报。在花繁似锦、春深似海的季节到来之前，祝愿大家，祝愿我们的团队，努力工作，快乐行走。

## **初一第一学期工作计划 第一季度工作总结篇五**

1、农村低保基本实现应保尽保。我乡对农村低保对象重新摸底建档，重点将病、残、年老体弱、缺乏劳动力的这部分人纳入低保范围。现全乡共有农村低保户814户1388人。 2、切实提高了农村五保对象的供养水平。截至4月份，全乡有五保供养对象492人，其中集中供养对象42人，分散供养450人，分散供养标准为每人每年3960元，集中供养标准为每人每年4956元。3、城乡医疗救助深入开展。严格按照新修定《颍州区城乡医疗救助标准》规定，重点救助五保户、低保户及重点优抚对象，对符合救助标准的，及时免费办理相关手续，

按照上级要求打卡发放，有效地缓解了困难群众看病难的问题。4、保障重度残疾人生活水平。我乡根据区民政局指示要求及时为一二级重度残疾人办理重度残疾人护理补贴，切实减轻了残疾人的经济负担，缓解了残疾人的生活压力。我乡现享受补贴的人员共217人，每人每月发放补贴60元。困难残疾人生活补贴447人，其中一二级800元/人，三四级400元/人。

今年以来，乡民政办严格按照上级部门的要求认真开展双拥、优抚工作，切实落实双拥各项工作，保障现役军人和复原病退军人的权益。对205名优抚对象按季度及时打卡发放优抚金全部到位。

严格执行国务院《殡葬改革条例》、省市《殡葬管理办法》，坚决执行签订的《殡改目标管理责任书》规定要求。截止到3月底全乡已火化遗体83具，完成全年任务数的33%。

主要有：一是民政业务工作繁重，缺少民政工作人员；二是对村务监督委员会的监管工作开展不够深入、全面；三是对殡改的宣传力度还有待于进一步加强等。

按照各级领导指示要求，结合工作计划扎实深入开展好各项民政工作，着重抓好社会救助工作、双拥工作、殡改工作等，切实贯彻落实“以人为本，为民解困”的服务宗旨，认真履行民政部门工作职责，切实落实好上级各项利民惠民政策。继续加强民政业务知识学习，转变工作作风，强化服务理念，依法办事，努力建立运转协调、高效便捷、管理科学的民政管理体制，为我乡民政工作再上新台阶夯实基础。

## **初一第一学期工作计划 第一季度工作总结篇六**

2011年已经过去三个月了，2011年第一季度我走访了淮南市中燃公司，淮南市国土局，淮南市供电公司，淮南市消防支队等27家单位，其中增加了淮南民政局，淮南供电公司工会，

电建二公司等7家业务单位。2011年第一季度团购部购物卡实现销售 2330万 ，同期对比上涨了 80%，实现了2011年的开门红。我个人实现销售268万元，其中购物卡销售228万元，商品团购销售40万元（百货商品销售13万元，家电商品销售22万，超市商品销售5万）。

1. 年前拜访原有或重点业务单位缺少有意义有吸引力有价值的小礼品，致使拜访工作有点尴尬和开展团购工作有点被动。
2. 团购部人员配置与淡旺季工作强度效率相矛盾，团购部就我一人，淡季还能应付的过来，但是随着业务单位的增多以及业务量的加大，主要精力还是放在了接待工作上了，想在去发很多精力去拓展业务单位有点力不从心。
3. 购物卡销售过程中有一些细节问题导致售卡效率较低，比如发票打欠条，累计登记等。细节决定效率，一笔购物卡销售的过程从登记卡号，然后找累计开户名，办理累计登记，然后开发票或者开发票欠条，再加上都是手写，没有固定的格式表格参照，一套过程下来估计得十分钟，效率很低。

综上所述的几个问题，我提出我的想法，但也需要公司领导给

与解决或支持：

1. 我们的礼品虽然有，但没有独特的有意义的礼品，考虑到费用问题，我想，象暖脚宝，煮蛋器，电饭盒，按摩器之类的小家电都可以啊，包括电影票也可以，精神上的享受啊，单个成本在四五十元左右。
2. 售卡处扩大后，售卡人员是否可以定岗由专人销售，人员归团购部，这样财务，团购和售卡能减少一些沟通环节，也可以大大提高售卡效率。
3. 一些细节工作如果有一定表格进行登记，减少人工书写，可以节省一些时间，比如购物卡登记，发票欠条，顾客累计登记一式两份，这样可以减少售卡人员的书写时间以及累计

开户名查询时间，还可以减少返利累计与顾客扯皮的可能性，还提高了售卡效率，可以说是一举几得啊。

通过年关的工作，可以看出购物卡的销售是突飞猛进的，购物卡销售从10年第一季度的1292万到11年第一季度的2330万，增长了80%，实现了11年度的开门红，但购物卡的销售还是潜力巨大的，我会顶住压力尽我所能把团购工作做好，希望领导给予监督指导。

团购部：王体瑞

2011.4.6

年关将近，又到了铺天盖地写总结的时候，为济世救人，笔者特将访遍名师学来的. 年终总结秘笈奉献出来，希望能给各位同仁以启迪。

要点一：篇幅要够长

要想做到篇幅长，除了下苦工夫狠写一通外，还有一个捷径可走——字大行稀。即把字号定位在“三号”以上，尽量拉大行间距，但不可太过，否则会给人一种“注水肉”的感觉。

要点二：套话不可少

如开头必是“时光荏苒，2004年很快就要过去了，回首过去的一年，内心不禁感慨万千……”结尾必是“新的一年意味着新的起点新的机遇新的挑战”、“决心再接再厉，更上一层楼”或是“一定努力打开一个工作新局面”。

要点三：数据要直观

如今是数字时代，故数据是多多益善，如“业务增长率”、“顾客投诉减少率”、“接待了多少来访者”、“节

约了多少开支”、“义务加班多少次”、“平均每天接电话多少个”、“平均每年有多少天在外出差”、“累计写材料多少页”等等。

#### 要点四:用好序列号

序列号的最大好处是可以一句话拆成好几句说，还能几个字或半句当一句，在纸面上大量留白，拉长篇幅的同时，使总结显得很有条理。需要注意的是，一定要层层排序，严格按照隶属关系，不要给领导留下思路不清晰的印象。

## 初一第一学期工作计划 第一季度工作总结篇七

- 1、1月份展开了一次党员大会，学习了党的“十七大”精神。
- 2、在春节期间，我社区协调航天六院车队派车，组织我社区老年秧歌队参加了市、区两级部门组织的正月文艺活动。
- 3、3月份召集社区党支部全体党员讲了一堂党课，内容是“论增强忧患意识、论增强公仆意识、论增强节俭意识”。
- 4、3月20日在\*\*\*社保中心二楼会议室召开了\*\*\*社区建设联席会议，各结对共建单位、驻区单位以及居民代表参加了会议，东街街道党工委张东霞书记也出席了会议。

### (一)低保入户工作

20xx年1月初，对我辖区申请低保的9户困难家庭进行了入户调查，入户人员有办事处民政科刘科长、低保所冯所长以及我社区孙书记和社区低保专干。9户家庭全部符合条件，已经上报办事处进行了评议。

### (二)春节前夕慰问困难家庭情况工作

- 1、东街办事处民政科慰问了我社区9户特困家庭，为每户家庭送去慰问品米、面各一份。
- 2、新城区民政局领导慰问了我社区困难家庭郝双勇一家，送去慰问金500元，慰问品一袋面。
- 3、呼市林业局慰问了我社区5户困难家庭，为每户困难家庭送来了慰问品米、面、油各一份。
- 4、新城区妇联为我社区特困家庭送来了慰问品面粉小袋十五袋、大袋十袋、食用油大桶十桶。

### (三) 医疗救助卡的发放工作

20xx年1月中旬，对低保户中申请了医疗救助的人员，发放了每人500元的医疗卡，解决了他们买药治病负担重的问题，为他们缓解病痛提供了保障。

- 1、从1月份开始，我社区的所有计生片长积极配合东街派出所，对辖区内的流动户进行了基础信息采集工作，及时掌握了春节前后流入流出人员的情况，并且更新了变动的信息。
- 2、在药具管理发放方面，在计生片长上门发放的基础上，我社区在居委会一站式服务大厅、\*\*\*社保和社区卫生服务站设立了药具发放点，拓宽了药具发放的渠道，进一步方便了辖区居民。
- 3、为了迎接即将到来的计划生育工作半年检查，我社区的计生片长参加了办事处计生科组织的两轮计生督察。在互查和自查的过程中找寻自己工作中的漏洞和不足，及时补充更新户卡和微机信息，争取在半年检查中取得较好的成绩。

- 1、3月份为辖区养鸟、养鸽户进行免疫注射，为辖区居民小区发放鼠药、蟑螂药，防止疫情发生。

2、3月24日下午3:00, 东街办事处城管卫生科组织社区干部、辖区居民在老缸房二楼会议室学习了居民健康教育知识讲座。通过讲座, 使大家对健康知识有了更加深入的认识, 提升了健康意识。

3、全面整顿辖区卫生, 清理小街小巷卫生死角, 清理乱贴、乱画、小广告, 为创建全国卫生城市做好准备。

1月份对经济普查第二阶段工作进行了全面登记工作, 此项工作在2月底基本结束。

1、发放xx年新参保人员的医疗本卡。

2、70岁老人生活补助签到。

3、组织招聘单位和失业人员参加招聘会。

4、继续办理和发放老年证。

5、对退休人员指纹采集通知。

6、继续录入“4050”人员就业状况汇总表。

7、进行全国劳动力调查工作。

1、“三八”期间, 新城区妇联为我辖区居民举办了一场关于妇女生殖健康的知识讲座。

2、3月份我社区被新城区妇联评委创建“五好家庭”示范社区。

3、3月25日迎接了呼市妇联对我社区的检查, 并对我社区的妇联工作给予肯定。

八、关工委工作

- 1、1月份对辖区中小学生的寒假活动进行了具体安排。
- 2、2月份组织辖区20名小学生观看了电影《喜洋洋与灰太狼之牛气冲天》，丰富了学生们的寒假生活。

## 初一第一学期工作计划 第一季度工作总结篇八

20xx年工程部从部门职能出发，将全力以赴地投入到工作。充分发挥部门在工程管理上的核心作用。

强调标准化、流程化管理，紧跟着公司的指示，我们建立了项目实施流程。我们做项目不仅仅是为了完成某一个项目，而是要总结出一定的标准和流程，这样我们将来才能更容易的完成更多的项目。这样的标准为以后的项目管理提供了依据。

为进一步提高施工现场安全文明施工意识，强化施工现场安全文明施工管理，确保工程建设任务的顺利完成，制定了《工程安全文明施工管理办法》。为进一步加强工程部的管理工作，明确并规范监理程序和要求，保证工程建设的顺利进行，并使监理工作的管理规范化、制度化、科学化，制定了《工程监理管理办法》。今年要加强施工现场质量、安全等管理制度，在项目实管理中要注重制度管理。

主要是结合各项制度，做到权责到人，积极协调各方工作关系和处理现场问题。保证项目顺利进行，保证项目施工中没有任何危险、不出事故。

利用冬季时间，工程部自行组织安排了专业知识的学习，只有广泛学习，不断的“充电”，提升学习能力、提高自身修养，才能胜任本职工作。如果停留在原有的水平上，很快就会被时代淘汰。即使是一个工作上尽心尽力的人，如果不接受新的知识，也难以胜任新形势、新情况下的岗位。

1、进一步完善、细化工程管理体制，理清管理程序，使工程管理更加顺畅，更加高效。明确了内部分工和职责，建立了上传下达、团结协作、规范有序的工作秩序，有力地推动各项工作顺利开展。

2、建筑技术日新月异，规范、规程更新频繁，必须加强工程部人员业务素质培训，利用业余时间学习，加强图纸、行业法律法规、常用规范、规程、图集的学习工作。

3、还需要加强部门之间的协调、沟通，“早谋划、早安排”，做好一切施工前后准备工作。

4、注重工作质量，清正廉洁，以理服人，平等待人，营造一种良好的合作氛围，经过努力，会同监理方与参建各方形成合力，齐抓共管，开创各方共赢的良好局面。

结合公司发展战略，有针对性的对人员进行培养，造就一支精管理、懂技术、善经营、高素质的团队，力争做到人尽其才，才尽其用，面对公司发展，工程部将积极推进以项目精细管理为核心的工作体制，展望未来，工程部人员正以饱满的精神、昂扬的斗志、十足的信心去迎接公司更新的发展与挑战！

## **初一第一学期工作计划 第一季度工作总结篇九**

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，从而谋取利润最大化。

监督与服务是统一的，监督促进服务，服务为了更好的监督。

在接下来的工作中：

首先，于6月份分两批开展财务人员培训与考核，邀请税务师事务所专业人员对新的所得税法和我公司相关的税收筹划知识给财务主管进行税法知识培训，有重点性地做财务人员职业道德教育，结合2008年的企业所得税法和公司各项财务管理制度，有针对性地对会计、出纳、统计出具相对应的试题，进行财务各岗位人员的基本业务水平考核。

结合考核结果和各岗位的工作职责对财务人员出具5月份的绩效考核分数，并出具相应的处理方案。

其次，做好财务规划，建立科学清晰的集团公司股权结构，集中优质资产，清晰产权，尽量将历史问题归集于少数公司，合理设计关联方的关联交易、资金安排、债权债务，在低税

负、小风险、合理、合法的前提下做好财务规划。

在税务上重点平衡油品企业的税负率，根据新的税法要求安排好薪资、业务招待费、福利费等基本业务开支范围，及时指导各单位主办会计在财务方面的涉税处理方法。

6月份完成\*\*医院的减免税的上报卫生局和地税局审批资料的申报，完成\*\*医院减免税补充资料的申报。

再次，执行财务监督职能，加强对各单位的经济业务收支实行即时跟踪，发现有违反财务管理制度的一项重要及时向董事长汇报。

根据内部控制制度、预算管理制度等相关财务管理制度，忠于岗位，严格要求自己，做好团队建设。

重点加强对审单会计的管理知识和财务制度的培训，从制度上来保证财产物资的安全，费用支出的合理，对违规违纪的行为不以个人的好恶而手轻手重，在制度面前人人平等，从而树立起监督责任人的权威。

最后，做好诚信服务：财务部门既是一个监督部门又是一个服务部门，要树立诚信服务的理念。

各单位财务人员按照制度要求准备及时出具各项会计与统计报表，及时出具预算分析，为经营管理提供参考信息。

或许因为你的积极努力和热情，你的工作会在不断进步中向前滑行。

但是如果你一成不变总是只会按照以前的老套路辛辛苦苦的工作，那么小编想告诉你的是，你一定回事最辛苦的，但是你的表现和工作成果不一定是最好的，在这个时候，一份工作总结能让你轻易的找到更好的'工作方法。

下面是小编给大家分享的有关工作总结的信息，仅供参考。

欢迎关注本站更多相关信息。

在外贸公司工作，听起来是一份很好的工作，我刚开始的也是这么认为的，可是在自己走上工作岗位后才感觉不是那么回事，因为外贸公司面临着很多的困难，我也是在工作后感觉到了公司生存的压力。

虽然我工作的时间并不是太长，但是我知道了其中有很多的问题需要我们来解决，其中的苦楚也只有自己清楚了。

工作两个月后，针对公司老板提出的“报价就是见光死，不能报价”，我们有进出口权，什么都可以卖等问题，我们作出如下工作总结。

以下是总结出利用互联网开拓业务几个关键问题，因互联网是在虚拟的空间上交谈与结识，关键问题是做到与客户互信互利，才会有生意做。

必须留意以下几个方面：

一、公司经营产品及价格定位：

a.公司的主营产品

如果公司以小规模发展速度，公司的人力、物力、财力实务不雄厚情况下，公司必须经营销售专一产品，方会尽快见到效果。

面向更多的产品经营，战线拉得太长，从前线业务到工厂搜索与售后跟进需一个完整体系与多位专业人士及专业知识来操控。

买家总会货比三家，买家远是专业的。

作为贸易公司最主要的优势是提供优质的服务，如这点做不到，是无法赢得客户信赖的。

报价并不是一个很简单的活动，它是企业与新客户沟通的切入口。

要懂得本行业出口量和前景。

本行业内各个企业报价的平均水平和报价趋势。

及本公司的产品质量和在国内同类产品属于哪个水平面(高中低)，自己的产品报价与市场行情差价，及如何以达到报价的正确性，让客户查到公司知道公司的主要经营产品及产品优势与核心竞争力。

## b.报价表

公司以一定的数量为基础，提供一份产品价格表(pricelist)□

此报价表上的数据是企业发展策略的一部分。

因为它决定了公司业务开拓的切入口。

价格的定位也就将客户进行了定位。

不同的价格就会培养不同素质的客户群，也就决定了公司的发展方向，产品/服务策略，发展速度和未来。

所以小小的一份报价表，看似简单，实则要经过仔细和认真的推敲。

报价应报得恰如其分，不能过低，也不能过高;好东西不能贱

卖，普通的产品不要报高。

因为客户往往会从你的报价来判断你的诚实性，并同时判断你对产品的熟悉程度；如果一个非常简单普通的产品你报一个远离市场的价位，甚至几天都报不出来，这说明你的诚实性不够，你根本不懂这一行，自然而然客人不会对你再理会。

摸清客户动机及诚意再报价，以免成为报价工具，浪费时间。

外贸竞争异常激烈，以目前中国市场所见是供大于求，要想异军突起，特别注意服务和经常学习，避免出错。

二. 公司(包括业务员)给客户的信心及信誉度如何?

一般来讲，从以下几个方面入手来赢得客户：

- 1、做好质量营销。
- 2、树立客户至上服务意识。
- 3、强化与客户的沟通。
- 4、增加客户的经营价值。

这就要求企业一方面通过改进产品、服务、人员和形象，提高产品的总价值；另一方面通过改善服务和促销网络系统，减少客户购买产品的时间、体力和精力的消耗，以降低货币和非货币成本。

从而来影响客户的满意度和双方深入合作的可能性。

- 5、建立良好的客情关系。
- 6、做好创新。

以后的路还要怎么走，我也不知道，但是我知道，只要自己不断的努力，那么迎来的就一定是很好的前景，虽然我知道在外贸公司工作并不是长久之计，但是目前供我选择的余地也不是很大了，所以我只有自己不断的努力了，因为自己还是要生活的。

生活中有很多的事情来做，但是需要不断的努力。

这样的我才是更好的我，我会做到更好的！

## 一、思想方面

进入六年级下学期后，经以往教六年级的情况看，学生思想波动较大，许多男生变得更加调皮，经常违反课堂纪律，不完成作业。

特别是姚宏彬、王玉虎、寿记航等人，针对这一情况，我多观察，多了解，及时对有这种现象的同学进行交流。

有必要时还和家长联系，共同帮助孩子端正思想，明确学习是自己的首要任务。

另外，六年级的学生处于青春萌动期，个别男孩女孩萌发了过早的“好感”。

平时，我就注意观察，并多方面了解，发现有这种情况存在，我就与其交流，帮助其明辨是非，避免“早恋”的烦恼。

## 二、常规管理方面

我在班级里制定了一套严格的制度，并对学生的表现进行奖惩。

主要是从早自习开始，到晚自习回宿舍这一段时间内，学生的课间纪律、课堂表现、两操一课等方面进行。

主要是积分制，一个月一总结，并对表现突出的学生进行表彰奖励。

早自习安排五名优秀的学生参与管理，每天早晨进班后带领全班同学做好晨读，真正利用好早晨的宝贵时间，让学生懂得“一日之计在于晨”的道理。

充分抓好每一个课间。

课间时间很多孩子会在教室或走廊内追逐打闹，严重影响了教学楼的秩序。

这个时间段，我会不定时检查同学们的课间活动情况，真正做到有序而不乱。

由于六年级思想浮躁，所以中午晚上学生回宿舍后1我会在学生宿舍呆上半小时，到大部分学生入眠后在离开！

### 三、学习方面

六年级下学期，是学生学习的关键时期，这一阶段，我和张老师主要是教育学生明确学习态度，学会学习方法，复习时不急躁，科学制定复习计划，合理安排复习时间。

尤其是对一些后进生多了一些关注，对于学习上有困难的学生，我对他们放低了要求，只要求他们学会最基础的知识，脚踏实地，搞好复习。

面向全体同学，以鼓励为主，严格要求，使他们都能以优异的成绩进入中学。

小学生活一晃而过，迎接学生的是光辉灿烂的中学生活，真心希望每一个学生都能学业有成，健康成长！

### 四、教会孩子们学会感恩

我们利用每周的班会课还有评星课针对孩子们最近出现的问题进行思想教育，通过课件让孩子们感受到农民工的辛苦从而联想父母的辛劳，从身边教师体弱多病还坚持一线的工作，让孩子们明白老师的不易，通过活动让孩子们知道友谊的可贵等一些素材给孩子们进行感恩教育让孩子们明白知道感恩的人是最可爱的人。

## 五、和任课老师团结一致

毕业班工作不是一个老师的事，是语数英老师其齐心协力共同抓班级和管理教学的事情。

就是因为张老师和潘老师在平时工作中对孩子们刚柔并兼的教育才有了孩子们深深地喜欢她们，就是因为我们的语数英心连在一起，根据孩子的情况及时采取不同的措施，才有了后来好的考学成绩，赵亚敏在新一中考试中，全县排第二名，孩子们在每所学校考试成绩都比较理想！

如果没有后来孩子们的背水一战，没有孩子们的勤奋苦读，没有老师们的辛劳的付出，或许……所以我觉得作为毕业班的老师们必须团结一致，同舟共济才会创造辉煌。

本学期不管在工作期间多苦多累，甚至有泪水，但这一切都是值得的，我在辰小担任的第二届毕业生没有辜负大家对我们的期望，我为劲竹班的孩子们感到骄傲！也为自己争了一口气，我知道可能还有一些班主任工作没做到位，还有很多工作等着我去做。

我想通过时间的磨练，我会吸取更多的班主任工作经验，用真诚对待事业，用爱心对待学生，用热情对待生活，用正义对待人生，把我的班主任工作做得更好。

### 1.第一季度工作总结

2.出纳第一季度工作总结

4.2017第一季度工作总结

5.第一季度公司工作总结

6.第一季度采购工作总结

7.街道第一季度工作总结

8.2017年财务第一季度工作总结