

# 2023年政府个人季度工作报告 个人季度工作报告(大全7篇)

在经济发展迅速的今天，报告不再是罕见的东西，报告中提到的所有信息应该是准确无误的。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

## 政府个人季度工作报告 个人季度工作报告篇一

在人们越来越注重自身素养的今天，朋友们，我们的报告用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。其实写报告并没有想象中那么难，以下是小编整理的个人通用季度工作报告，欢迎大家借鉴与参考！

我们今天召开四季度工作会议，同时也是秋种的动员会，主要任务是总结公司前三个季度工作情况，安排部署第四季度工作，重点是如何顺利完成农业生产管理改革后的第一次秋种，为搞好明年的农业生产打下坚实基础，为完成集团公司下达的一至两年扭亏为盈的艰巨任务开好头、起好步。

我的讲话分三个部分。

今年前三季度，公司经济运行状况较好，预计1~9月份完成销售收入950万元，机关经费支出595万元，基本上每月都能完成集团公司下达的考核指标。农业生产较为平稳，午季小麦平均亩产量达到900斤以上，与去年基本相当；大豆长势也属正常水平，预计产量也不会低于往年。种业经营稳步推进，在种子产量大幅度下降的情况下，利用市场价格提高的有利条件，务实制定销售策略，只投标运距短、易服务的烈山，其它种子都用作市场销售，保持市场和效益的相对均衡。预计今年种子产量为900万斤，销售收入能够达到1200万元，但

盈利水平能够保持不下降。前三季度安全生产继续保持平稳态势，顺利度过冬春季山林防火高危期，午收安全无事故，有望再次实现全年安全生产。

更为重要的是，公司理清下步工作思路，明确工作方向和任务。5月份班子调整以来，公司即把工作重点放在谋划今后的发展上来，通过考察学习，准备借鉴五铺、夹沟农场的先进生产管理经验。6月18日集团公司专题会议布置一到两年扭亏为盈的任务，更使我们坚定改革农业生产管理模式、集中管理农业种植的决心。毕竟，我们现在的主导产业就是农业，种业也是立足于农业生产基础上的，是农产品经营的延伸。而且，从这两年的发展趋势看，种业的重点还在品种、产量和质量上，市场需求量很大，有这些基础，销售基本上有保障。通过充分的研讨，公司上下一致认识到，只有企业统一管理、集中种植才能提高农业生产的产量和质量，才能保障种源不流失，才能实现企业和职工的效益最大化。有明确的思路 and 方向，我们的工作就有目标，才能凝聚全体干部职工的干劲，《农业生产管理方式改革方案》获得职工代表全票通过，就是例证，下步的关键就是落实。

同志们，前三季度取得的工作成绩是公司全体干部职工共同奋斗的结果，希望大家在四季度继续努力，确保完成今年的各项工作任务。在看到成绩的同时，我们还要保持清醒的头脑，认清自己的差距和不足。一是种子的质量波动较大，特别是田间表现很杂，说明我们的种源问题不但没有解决，反而更加严重，同时田间管理的水平也有待提高，像各类病虫害的防控、杂草的化控、小麦容易倒伏等问题在不同的场都或多或少出现，还有今年销售出去的麦种，市场普遍反映芽率偏低，能否拿出解决办法对我们做好下步的农业生产工作至关重要；二是午收工作还需要总结完善，在天气异常、预报失准的情况下，怎样把握收割的时机和节奏才能既保证产量，又保证质量，需要我们总结反思；三是内部管理还有许许多多急待加强的地方，今后公司将自负盈亏甚至还可能改制，不严细管理、控制支出、降低成本是绝对不行的；四是人力资源

规划的实施问题，工作的进度和力度与集团公司的要求有很大差距，下步肯定要加强；五是我们工作的主动性和积极性还有待加强，很多工作干的好与不好，关键在于我们是否付出极大的责任心和持什么样的工作态度问题，我就不具体说，请大家在遇到问题时多做自我反思。只有看到差距和不足，才能不断改进我们的工作，促使公司各项工作不断迈上新台阶，才能攻坚克难，完成扭亏为盈的艰巨任务。

## 二、明确任务，精心准备，确保秋种取得成功

大家都知道，农业生产的周期是一年，明年生产经营的整体成效如何，今年的秋种就决定一大半，所以，抓好秋种是四季度工作的重中之重，是扭亏为盈的艰巨任务能否开好头、起好步的至关重要环节，是关系农业生产管理改革的决定性因素。我刚才说，今天的四季度工作会议，也是一次秋种的动员会，根本目的就是要精心布置，周密安排，做好最充分的准备，创造最有利的条件，动员方方面面的力量，调动一切可以调动的积极因素，确保顺利完成秋种任务，确保改革起步取得成功。

### 1、营造和谐稳定局面，为改革打下广泛深厚的群众基础

改革农业生产管理，把两万多亩土地集中起来，由企业组织管理耕种，这在我们单位30多年来是第一次，有许许多多的新课题等待我们去解决，困难和不可预知的因素也很多，我认为这些都不可怕，只要我们认真研究，总能拿出解决的办法。真正可怕的是我们的改革得不到广大干部职工的支持，少部分人反对没关系，如果大多数人都不能理解、不支持，改革缺乏群众基础，就会成为无源之水、无本之木，就难以取得成功。所以，改革能否在团结、和谐、稳定的环境下开展非常重要，有稳定做保障，再大的困难也都能集中精力去克服。不能保持稳定，天天疲于应付处理矛盾和纠纷，再好的改革也很难推进下去、取得实效，所以大家要高度重视稳定工作。

首先，要树立高度的责任感，要有良好的执行力。今年秋种是农业生产管理改革的起步，公司上下都要有高度的责任意识，改革的重担落到我们肩上，实现公司1-2年扭亏为盈的目标，实现公司又好又快发展，关键要看广大干部职工。一项改革能否凸显它的优越性，主要看实效，这要靠企业强大的执行力做保障。在一个企业里只有领导和中层管理人员具有执行力是远远不够的，企业的各项重大战略任务和重要管理举措的实施，最终要靠全体员工有效的执行来实现。各场要把工作的重心下移，重点放在生产队的管理上，要靠思想教育去提高主人翁意识，形成干事创业的积极向上的氛围。

第二，要把形势任务向大家讲清楚，从6月18日集团公司专题会议后，我们公司就是一个纯粹的经营单位，不能再把任何期望寄托在集团公司的补贴上，必须自己挣钱吃饭，这是不折不扣的任务。要实现扭亏为盈，现在只有在土地上做文章的，除此之外我们没有其它路可以走，没有其它可以依靠的。

第三，要加强与职工群众的沟通，创造良好的风气。要相信广大职工群众是通情达理的，土地使用权在企业，如何使用要按照企业安排办，这是理所当然的。一定要把公司的严峻形势和改革政策向职工群众说清楚、讲透彻，要多讲多说，要用心去讲，带着感情去说。一定要形成风清气正的大气候，让通情达理的明白道理，让不讲理的说不出歪理，让胡搅蛮缠的人没有生存空间。

最后，要利用政策引导。发挥经济杠杆的作用，鼓足干部职工的干劲，让职工群众看到改革带来的实惠，发自内心地拥护支持改革。

## 2、制定科学的劳动奖惩办法，充分调动干部职工积极性

企业集中管理种植模式能否成功，关键在广大干部职工的责任心强不强，积极性是不是充分调动出来，是不是认真负责地管好地、种好粮，这就要靠好的分配制度来调动。让他们

看到干与不干不一样，干好干坏也不一样，工作的成效与自己的收入丝丝相扣，这就是好的制度、好的办法。

会前，我们已经出台《基层单位领导年薪考核办法》、《作业队管理指导意见》和《租赁地管理办法》，《农业生产直接成本管理办法》以及租赁合同文本、《小麦良种栽培技术规程》也印发给大家。出台的这些政策，目的就是把分配重点向一线倾斜，让基层干部和生产一线的职工在经济上得到实惠。各场要根据公司政策认真制定好本场的生产作业队管理考核办法，切实把职工收入与农业生产成效直接挂钩，通过农产品的产量、质量和成本来控制收入分配，最大限度地调动干部职工的生产积极性，并使他们从中受益。

### 3、制定全面细致的工作方案，确保秋种工作有条不紊推进

对于秋种的具体工作各场要做好细致安排和科学部署，制定各项工作方案和意外情况的预案，确保秋种不受影响。种子和化肥已经安排销售部和生产科做准备，各场要尽快把土地面积上报，计算种子化肥使用量，以便及时送到，保证播种。对本场的土地和人员状况也要合理布局，特别是选好队长、副队长，把作业队组织管理好，形成有战斗力的团队。再就是农机的安排，有没有保证，如果出现意外怎么补救，遇到需要抗旱怎么办，有人干扰生产秩序怎么处理，都要想在前面，安排部署在全面，务必做到万无一失。

### 4、明确工作目标，完善企业规章制度，建立执行保障体系

工作的推进、任务的完成，要靠制度的力量来约束和拉动，各场在经营管理和生产管理上，要健全和完善相关规章制度。要让职工清楚什么是必须做的，什么是不允许做的。第一要明确和量化工作目标，工作目标要可量化、可考核、可检查，具有可操作性和闭合性。各场、队要严格按种子生产规程建立场队两级种子生产技术管理档案，认真做好生产管理记录，要抓好生产的各个环节管理，场长、技术人员要切实

负起责任。第二要有明确的时间任务进度表，根据目标时间倒排，把各项工作任务按照时间进度排好，确保在10月20前全面完成秋种任务。

## 5、加强协调合作，坚定成功信心

秋种期间各场、各部门要加强联系，互通信息，要把好的经验和做法及时推广开来，遇到的困难和问题要多一些参谋和帮助，相互支持、相互促进，形成合力，共同努力完成秋种任务。只要我们坚定信心，精心准备，就一定能把秋种工作顺利完成。

## 三、认真梳理各项工作，确保圆满完成今年工作目标任务

### 1、做好种业工作，提高经济效益

虽然今年合格种子少、产量小，但由于价格较高，市场需求旺盛，总体效益还是可观的。要抓住种子价格市场机遇，做好选种、销售工作，把合格的种子尽可能多的收进库、加工生产出来，搞好种子的质量。把农民服务好，把客商服务好，力争在现有条件下实现效益最大化。

### 2、农业生产技术准备，科学有效地指导农业生产

集中耕种后农业生产科技水平的高低非常重要，生产管理科要加强生产技术的制定和指导工作，把握每个生产环节，每个阶段、每一步都要有计划、有措施，真正做到科学种田，尽可能提高农业生产水平，不断提高农产品的产量和质量。同时，加大三圃田建设，尽快做到原种全部自己供应，从源头上控制种子的质量。

### 3、加强制度建设促进管理提升

新的经营管理条件下，制度建设至关重要。我们单位多年都

是吃补贴的，行为习惯和工作理念上都相对松散，明年的指标一下子紧起来，单纯靠自觉控制、自我约束是不够的，还要靠制度。各单位、各部门要高度重视制度建设，结合“制度建设推进年”活动的开展，把生产经营管理全过程都梳理一遍，把涉及人、财、物和生产产量、质量、成本的各个环节都用严谨、可行的制度控制起来，堵塞管理中任何细微的漏洞，不断降低公司管理费用和各项成本支出，不该花的钱一分不花，该挣得钱一分不跑，每一分效益都实现在职工和企业上。

#### 4、做好人力资源规划的实施工作

我公司的人力资源规划实施方案已经集团公司批复，必须立刻实施，并在2011年达到规划的要求。这项工作涉及的人员多、范围广，机构和职数要求都有很大的难度，但是必须完成。特别是基层需要人但缺乏过硬的人才，机关人员较多能够适应基层工作的少，恐怕现在愿意下去的也少。我们要清醒的认识到，完成规划任务是不以我们的意志为转移的，每位同志都要认真思考自己的长处在哪里，自己的贡献在哪里，自己的工作能力能获得什么位置。仅有两年的过渡期，很快就会过去，到时候没有位置怨天尤人是没有用的。

#### 5、进一步做好安全工作

近期以选种机械和安全防火用电为主，年底重点抓蔡里山林防火，务必继续保障实现全年安全生产。

#### 6、认真谋划明年政策

年底将至，各部门都要积极谋划明年工作。职能部门一方面要与集团公司对口部门沟通，实事求是地反映问题，把能争取到的政策都尽量争取到，改革第一年创造良好的条件。另一方面认真谋划公司内部的政策，为年底出台有关办法做充分的准备。

## 7、抓好农业生产设施建设，服务改革

重点是集中种植所需配套的粮仓和机械，计划部门要提前联系列入计划，建设单位和落实部门要尽快落实，尽早建成，最迟不得影响明年午收的使用。其它年内计划项目也都要认真落实，全面完成。

## 8、做好年底各项工作的收尾准备

同志们，四季度，节日多，事情多，工作千头万绪，上级安排的会议、检查也较多，各单位要合理安排，统筹兼顾。工会、老干部科等部门要搞好走访慰问，有关部门要搞好节日活动，各级干部要发扬务实精神，切实转变作风。要精简会议和文件，能合并开的会议不单独召开，小会能解决的问题不开大会，能用其他方式解决问题的就不开会。公司及各基层单位领导要努力从繁杂的事务性活动中解脱出来，集中时间、集中精力，解决事关公司改革发展的重大问题。

同志们，今年还剩下三个月多的时间，各方面工作都已进入最后冲刺阶段。希望公司上下都要始终保持饱满的精神状态，以扎实的作风，强有力的措施，狠抓工作落实，为全面完成今年的各项任务目标而努力。

您好！我很荣幸进入长酒业股份有限公司这个大家庭，自己也为公司感到骄傲和自豪，时间过去真快，一转眼进入也会认真对待自己的工作，完成主管下达的任务，维护好自己的区域市场，时间也真快20\_\_年就过去了3个月时间，回想去这3个月时间里就总结下市场存在的问题和竞品的表现和动态。

第一受“三公消费”影响和现在淡季的市场白酒总体销量不是很理想造成第一季度没有完成任务量。

第二这第一季度走访过程中，各批发部库存比较大，由于20\_\_年开了两场订货会原因吧。



第三价格问题，市场上客户反映价钱混乱，没有利润空间，透明度高，造成市场上客户不愿意介绍我们公司产品。第四现好多客户想做店招和垂帘，现公司就没有政策了，造成被其它公司做了，假如我们广告投入较多，对我们的市场效益也是很大。

第五竞品的表现和动态，第一季度竞品促销力度很大，价格合理，也在市场开了一场订货会效果很好，价钱合理，现在喜庆上很受欢迎，现在平远市场大埔老窖促销，力度是订货送旅游活动。我希望我公司也能够出一种喜庆上用的酒。

第二季度的工作计划：

- 1、建议我公司统一零售价，严格控制好价格问题，防止冲货。
- 2、搞些陈列活动，多开发新网点、多推进我公司新产品，也希望上级主管按照当地环境制定销售方案，做到日常拜访客户，多鼓励客户介绍我公司产品，认真完成自己的当日工作。
- 3、回顾这3个月来的工作，我在思想、学习和工作上取得了新的进步，但也存在不足之处，希望领导们在今后的工作中批评指正，我只有刻苦学习，努力工作，向大家学习，取长补短。

## 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。

## \_\_x培训中心一季度经营活动分析

### 一、收入情况

培训中心1—3月份实现营业收入x万元，完成年度经营指标的x万元的\_\_%；实现营业利润\_\_万元。其中客房实现收入\_\_万元；餐饮实现收入\_\_万元；娱乐实现收入\_\_万元。客房收入占总收入的\_\_%，餐饮收入占总收入的\_\_%，娱乐收入占总收入的\_\_%。客房\_\_月份平均开房率为\_\_%比预算\_\_差x%□一季度营业收入较上年同期数x万元下降x万元，主要原因为：\_\_。

### 二、费用情况

x月份费用总额为x万元□x月份费用总额为x万元□ x月份费用结构中比上年同期相比较差异数较大的原因主要为能耗费用增长2万元，主要为热水机组因冰灾受损不能正常制取热水，用加热管加热电耗增加。灾后损失重建已修复工程的维修费用增加5万元。20\_\_年费用控制的重点主要为能耗费用及设备

设施的维护与保养费。

### 三、成本情况

x月食品成本率平均为x%比预计标准成本x%低x%[]主要为财务对厨房出品的菜品进行标准菜谱成本率的计算以及贯彻执行已核成本的套餐餐标的情况较好。

#### 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

- 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、二季度的工作计划：

- 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。

## 政府个人季度工作报告 个人季度工作报告篇二

我们今天召开四季度工作会议，同时也是秋种的动员会，主要任务是总结公司前三个季度工作情况，安排部署第四季度工作，重点是如何顺利完成农业生产管理改革后的第一次秋种，为搞好明年的农业生产打下坚实基础，为完成集团公司下达的一至两年扭亏为盈的艰巨任务开好头、起好步。

我的讲话分三个部分。

今年前三季度，公司经济运行状况较好，预计1~9月份完成销售收入950万元，机关经费支出595万元，基本上每月都能完成集团公司下达的考核指标。农业生产较为平稳，午季小麦平均亩产量达到900斤以上，与去年基本相当；大豆长势也属正常水平，预计产量也不会低于往年。种业经营稳步推进，在种子产量大幅度下降的情况下，利用市场价格提高的有利条件，务实制定销售策略，只投标运距短、易服务的烈山，其它种子都用作市场销售，保持市场和效益的相对均衡。预计今年种子产量为900万斤，销售收入能够达到1200万元，但



盈利水平能够保持不下降。前三季度安全生产继续保持平稳态势，顺利度过冬春季山林防火高危期，午收安全无事故，有望再次实现全年安全生产。

更为重要的是，公司理清下步工作思路，明确工作方向和任务。5月份班子调整以来，公司即把工作重点放在谋划今后的发展上来，通过考察学习，准备借鉴五铺、夹沟农场的先进生产管理经验。6月18日集团公司专题会议布置一到两年扭亏为盈的任务，更使我们坚定改革农业生产管理模式、集中管理农业种植的决心。毕竟，我们现在的主导产业就是农业，种业也是立足于农业生产基础上的，是农产品经营的延伸。而且，从这两年的发展趋势看，种业的重点还在品种、产量和质量上，市场需求量很大，有这些基础，销售基本上有保障。通过充分的研讨，公司上下一致认识到，只有企业统一管理、集中种植才能提高农业生产的产量和质量，才能保障种源不流失，才能实现企业和职工的效益最大化。有明确的思路 and 方向，我们的工作就有目标，才能凝聚全体干部职工的干劲，《农业生产管理方式改革方案》获得职工代表全票通过，就是例证，下步的关键就是落实。

同志们，前三季度取得的工作成绩是公司全体干部职工共同奋斗的结果，希望大家在四季度继续努力，确保完成今年的各项工作任务。在看到成绩的同时，我们还要保持清醒的头脑，认清自己的差距和不足。一是种子的质量波动较大，特别是田间表现很杂，说明我们的种源问题不但没有解决，反而更加严重，同时田间管理的水平也有待提高，像各类病虫害的防控、杂草的化控、小麦容易倒伏等问题在不同的场都或多或少出现，还有今年销售出去的麦种，市场普遍反映芽率偏低，能否拿出解决办法对我们做好下步的农业生产工作至关重要；二是午收工作还需要总结完善，在天气异常、预报失准的情况下，怎样把握收割的时机和节奏才能既保证产量，又保证质量，需要我们总结反思；三是内部管理还有许许多多急待加强的地方，今后公司将自负盈亏甚至还可能改制，不严细管理、控制支出、降低成本是绝对不行的；四是人力资源

规划的实施问题，工作的进度和力度与集团公司的要求有很大差距，下步肯定要加强；五是我们工作的主动性和积极性还有待加强，很多工作干的好与不好，关键在于我们是否付出极大的责任心和持什么样的工作态度问题，我就不具体说，请大家在遇到问题时多做自我反思。只有看到差距和不足，才能不断改进我们的工作，促使公司各项工作不断迈上新台阶，才能攻坚克难，完成扭亏为盈的艰巨任务。

## 二、明确任务，精心准备，确保秋种取得成功

大家都知道，农业生产的周期是一年，明年生产经营的整体成效如何，今年的秋种就决定一大半，所以，抓好秋种是四季度工作的重中之重，是扭亏为盈的艰巨任务能否开好头、起好步的至关重要环节，是关系农业生产管理改革的决定性因素。我刚才说，今天的四季度工作会议，也是一次秋种的动员会，根本目的就是要精心布置，周密安排，做好最充分的准备，创造最有利的条件，动员方方面面的力量，调动一切可以调动的积极因素，确保顺利完成秋种任务，确保改革起步取得成功。

### 1、营造和谐稳定局面，为改革打下广泛深厚的群众基础

改革农业生产管理，把两万多亩土地集中起来，由企业组织管理耕种，这在我们单位30多年来是第一次，有许许多多的新课题等待我们去解决，困难和不可预知的因素也很多，我认为这些都不可怕，只要我们认真研究，总能拿出解决的办法。真正可怕的是我们的改革得不到广大干部职工的支持，少部分人反对没关系，如果大多数人都不能理解、不支持，改革缺乏群众基础，就会成为无源之水、无本之木，就难以取得成功。所以，改革能否在团结、和谐、稳定的环境下开展非常重要，有稳定做保障，再大的困难也都能集中精力去克服。不能保持稳定，天天疲于应付处理矛盾和纠纷，再好的改革也很难推进下去、取得实效，所以大家要高度重视稳定工作。

首先，要树立高度的责任感，要有良好的执行力。今年秋种是农业生产管理改革的起步，公司上下都要有高度的责任意识，改革的重担落到我们肩上，实现公司1-2年扭亏为盈的目标，实现公司又好又快发展，关键要看广大干部职工。一项改革能否凸显它的优越性，主要看实效，这要靠企业强大的执行力做保障。在一个企业里只有领导和中层管理人员具有执行力是远远不够的，企业的各项重大战略任务和重要管理举措的实施，最终要靠全体员工有效的执行来实现。各场要把工作的重心下移，重点放在生产队的管理上，要靠思想教育去提高主人翁意识，形成干事创业的积极向上的氛围。

第二，要把形势任务向大家讲清楚，从6月18日集团公司专题会议后，我们公司就是一个纯粹的经营单位，不能再把任何期望寄托在集团公司的补贴上，必须自己挣钱吃饭，这是不折不扣的任务。要实现扭亏为盈，现在只有在土地上做文章的，除此之外我们没有其它路可以走，没有其它可以依靠的。

第三，要加强与职工群众的沟通，创造良好的风气。要相信广大职工群众是通情达理的，土地使用权在企业，如何使用要按照企业安排办，这是理所当然的。一定要把公司的严峻形势和改革政策向职工群众说清楚、讲透彻，要多讲多说，要用心去讲，带着感情去说。一定要形成风清气正的大气候，让通情达理的明白道理，让不讲理的说不出歪理，让胡搅蛮缠的人没有生存空间。

最后，要利用政策引导。发挥经济杠杆的作用，鼓足干部职工的干劲，让职工群众看到改革带来的实惠，发自内心地拥护支持改革。

## 2、制定科学的劳动奖惩办法，充分调动干部职工积极性

企业集中管理种植模式能否成功，关键在广大干部职工的责任心强不强，积极性是不是充分调动出来，是不是认真负责地管好地、种好粮，这就要靠好的分配制度来调动。让他们

看到干与不干不一样，干好干坏也不一样，工作的成效与自己的收入丝丝相扣，这就是好的制度、好的办法。

会前，我们已经出台《基层单位领导年薪考核办法》、《作业队管理指导意见》和《租赁地管理办法》，《农业生产直接成本管理办法》以及租赁合同文本、《小麦良种栽培技术规程》也印发给大家。出台的这些政策，目的就是把分配重点向一线倾斜，让基层干部和生产一线的职工在经济上得到实惠。各场要根据公司政策认真制定好本场的生产作业队管理考核办法，切实把职工收入与农业生产成效直接挂钩，通过农产品的产量、质量和成本来控制收入分配，最大限度地调动干部职工的生产积极性，并使他们从中受益。

### 3、制定全面细致的工作方案，确保秋种工作有条不紊推进

对于秋种的具体工作各场要做好细致安排和科学部署，制定各项工作方案和意外情况的预案，确保秋种不受影响。种子和化肥已经安排销售部和生产科做准备，各场要尽快把土地面积上报，计算种子化肥使用量，以便及时送到，保证播种。对本场的土地和人员状况也要合理布局，特别是选好队长、副队长，把作业队组织管理好，形成有战斗力的团队。再就是农机的安排，有没有保证，如果出现意外怎么补救，遇到需要抗旱怎么办，有人干扰生产秩序怎么处理，都要想在前面，安排部署在全面，务必做到万无一失。

### 4、明确工作目标，完善企业规章制度，建立执行保障体系

工作的推进、任务的完成，要靠制度的力量来约束和拉动，各场在经营管理和生产管理上，要健全和完善相关规章制度。要让职工清楚什么是必须做的，什么是不允许做的。第一要明确和量化工作目标，工作目标要可量化、可考核、可检查，具有可操作性和闭合性。各场、队要严格按种子生产规程建立场队两级种子生产技术管理档案，认真做好生产管理记录，要抓好生产的各个环节管理，场长、技术人员要切实

负起责任。第二要有明确的时间任务进度表，根据目标时间倒排，把各项工作任务按照时间进度排好，确保在10月20前全面完成秋种任务。

## 5、加强协调合作，坚定成功信心

秋种期间各场、各部门要加强联系，互通信息，要把好的经验和做法及时推广开来，遇到的困难和问题要多一些参谋和帮助，相互支持、相互促进，形成合力，共同努力完成秋种任务。只要我们坚定信心，精心准备，就一定能把秋种工作顺利完成。

## 三、认真梳理各项工作，确保圆满完成今年工作目标任务

### 1、做好种业工作，提高经济效益

虽然今年合格种子少、产量小，但由于价格较高，市场需求旺盛，总体效益还是可观的。要抓住种子价格市场机遇，做好选种、销售工作，把合格的种子尽可能多的收进库、加工生产出来，搞好种子的质量。把农民服务好，把客商服务好，力争在现有条件下实现效益最大化。

### 2、农业生产技术准备，科学有效地指导农业生产

集中耕种后农业生产科技水平的高低非常重要，生产管理科要加强生产技术的制定和指导工作，把握每个生产环节，每个阶段、每一步都要有计划、有措施，真正做到科学种田，尽可能提高农业生产水平，不断提高农产品的产量和质量。同时，加大三圃田建设，尽快做到原种全部自己供应，从源头上控制种子的质量。

### 3、加强制度建设促进管理提升

新的经营管理条件下，制度建设至关重要。我们单位多年都

是吃补贴的，行为习惯和工作理念上都相对松散，明年的指标一下子紧起来，单纯靠自觉控制、自我约束是不够的，还要靠制度。各单位、各部门要高度重视制度建设，结合“制度建设推进年”活动的开展，把生产经营管理全过程都梳理一遍，把涉及人、财、物和生产产量、质量、成本的各个环节都用严谨、可行的制度控制起来，堵塞管理中任何细微的漏洞，不断降低公司管理费用和各项成本支出，不该花的钱一分不花，该挣得钱一分不跑，每一分效益都实现在职工和企业上。

#### 4、做好人力资源规划的实施工作

我公司的人力资源规划实施方案已经集团公司批复，必须立刻实施，并在2011年达到规划的要求。这项工作涉及的人员多、范围广，机构和职数要求都有很大的难度，但是必须完成。特别是基层需要人但缺乏过硬的人才，机关人员较多能够适应基层工作的少，恐怕现在愿意下去的也少。我们要清醒的认识到，完成规划任务是不以我们的意志为转移的，每位同志都要认真思考自己的长处在哪里，自己的贡献在哪里，自己的工作能获得什么位置。仅有两年的过渡期，很快就会过去，到时候没有位置怨天尤人是没有用的。

#### 5、进一步做好安全工作

近期以选种机械和安全防火用电为主，年底重点抓蔡里山林防火，务必继续保障实现全年安全生产。

#### 6、认真谋划明年政策

年底将至，各部门都要积极谋划明年工作。职能部门一方面要与集团公司对口部门沟通，实事求是地反映问题，把能争取到的政策都尽量争取到，改革第一年创造良好的条件。另一方面认真谋划公司内部的政策，为年底出台有关办法做充分的准备。

## 7、抓好农业生产设施建设，服务改革

重点是集中种植所需配套的粮仓和机械，计划部门要提前联系列入计划，建设单位和落实部门要尽快落实，尽早建成，最迟不得影响明年午收的使用。其它年内计划项目也都要认真落实，全面完成。

## 8、做好年底各项工作的收尾准备

同志们，四季度，节日多，事情多，工作千头万绪，上级安排的会议、检查也较多，各单位要合理安排，统筹兼顾。工会、老干部科等部门要搞好走访慰问，有关部门要搞好节日活动，各级干部要发扬务实精神，切实转变作风。要精简会议和文件，能合并开的会议不单独召开，小会能解决的问题不开大会，能用其他方式解决问题的就不开会。公司及各基层单位领导要努力从繁杂的事务性活动中解脱出来，集中时间、集中精力，解决事关公司改革发展的重大问题。

同志们，今年还剩下三个月多的时间，各方面工作都已进入最后冲刺阶段。希望公司上下都要始终保持饱满的精神状态，以扎实的作风，强有力的措施，狠抓工作落实，为全面完成今年的各项任务目标而努力。

## 政府个人季度工作报告 个人季度工作报告篇三

20\_年已经过去一大半了，在上个月底我们公司也开了半年的销售会议，公司领导在会议上也做了半年的工作总结，给我们更深的了解了我们公司半年来的工作情景，还总结了一些经验供我们分享。所以在这会议之后，领导要求我们也来给自己半年的工作做个总结，期望经过总结我们能够更好的认识自我和向优秀的同事学习经验，从而更好的开展下半年的工作。

此刻我对我这半年来的工作心得和感受总结如下：

## 一、塌实做事，认真履行本职工作。

首先自我能从产品知识入手，在了解技术知识的同时认真分析市场信息并适时制定营销方案，及时的跟进客户并对客户资料进行分析，其次自我经常同其他业务员勤沟通、勤交流，分析市场情景、存在问题及应对方案，以求共同提高。

要经常开发新客户同时要不断的对手中的客户进行归类，把最有可能用到我们产品的客户作为重要的客户，把近期有项目的客户作为重点跟进客户，并根据他们的需求量来分配拜访次数。力求把单子促成，从而到达销售的目的。

分析客户的同时，必须建立自我的客户群。根据我们产品的特点来找对客户群体是成功的关键。在这半年来我手中所成交的客户里面，有好几个都是对该行业不是很了解，也就是在这个行业上刚刚起步，技术比较薄弱，单子也比较小，可是成功率比较高，价格也能够做得高些。像这样的客户就能够列入主要客户群体里。他们一般都是从别的相关行业转行的或者是新成立接监控项目的部门的，因为他们有这方面的客户资源，有发展的前景，所以如果能维护好这部分客户，往后他们走的量也是比较可观的。

## 二、主动进取，力求按时按量完成任务。

每一天主动进取的拜访客户，并确保拜访质量，回来后要认真分析信息和总结工作情景，并做好第二天的工作计划。拜访客户是销售的基础，没有拜访就没有销售，并且因为人与人都是有感情的，仅有跟客户之间建立了感情基础，提高客户对我们的信任度之后方有机会销售产品给他们。

主动协助客户做工作，比如帮忙查找资料，帮忙做方案，做预算，这都是让客户对我们增加信任度的方式之一，也是推



我们产品给他们的最好机会。即使当时没有能立刻成交，可是他们会一向记得你的功劳的，往后有用到的都会主动找到我们的。

### 三、做好售后服务

不管是多好的产品都会有次品，都会有各种各样的问题出现，如此售后就显得尤其重要，做好售后是维护客情的重要手段，是构成再次销售的关键。当客户反应一个问题到我们那里来的时候，我们要第一时间向客户详细了解情景，并尽量找出问题的所在，如果找不出原因的，也不要着急，先稳定客户的情绪，安慰客户，然后再承诺必须能帮他解决问题，让他放心，再把问题跟公司的技术人员反应，然后再找出解决的方案。

在我成交的客户里，有反应出现问题的也不少，可是经过协调和帮忙解决以后，大多客户都对我们的服务感到很满意。很多都立刻表示要继续合作，有项目有需要采购的都立刻跟我们联系。

### 四、坚持学习

人要不断的学习才能提高。首先要学习我们的新产品，我们的产品知识要过关；其次是学习沟通技巧来提高自身的业务本事；再有时间还能够学习一些同行的产品特点，并跟我们的作个比较，从而能了解到我们产品的优势，从而做到在客户面前扬长避短。

### 五、多了解行业信息

了解我们的竞争对手我们的同行，了解此刻市场上做得比较好的产品，了解行业里的相关政策，这些都是一个优秀的业务员必须时刻都要关心的问题。仅有了解了外面的世界才不会成为坐井观天的青蛙，才能对手中掌握的信息做出正确的

确定，遇到问题才能随机应变。

## 六、后半年的计划

在半年销售总结会议上，我的数据跟同部门的同事\_的数据差距很大，她半年的销售额是15万多，回款是8万多，而我仅有两万多的销售额，远远的落后了，所以我要在下半年迎头赶上。虽然她比我早一段时间进公司，可是大家应对的同一个市场，手中也是同样多的客户，这之间的差距仅有人与人之间的差距，往后我要多向她和其他同事学习销售技巧，要努力提高自我的销售量，争取赶上他们。

我要给自我定一个明确的目标，在后半年里争取做到15万，即每个月要做3万左右。同时要制定一个销售计划，并把任务分配到手中的客户里面，大方向从行业分，小到每一个客户。这样才能每一天都明确的明白自我的任务，才能明确自我拜访客户的目的，提高拜访的质量。由于我上半年工作计划做得不详细，拜访客户比较盲目，对产品也不是异常熟悉，以至销量比较少，所有在后半年要改变办法，要努力提高销量，要努力完成公司分配的任务。

最终我要感激我们的领导和我们同事在上半年对我工作的支持和帮忙，期望往后经过大家一齐努力，让我们能够在下半年再创佳绩。

## 政府个人季度工作报告 个人季度工作报告篇四

### 一、收入情况

培训中心1—3月份实现营业收入x万元，完成年度经营指标的x万元的\_\_%；实现营业利润\_\_万元。其中客房实现收入\_\_万元；餐饮实现收入\_\_万元；娱乐实现收入\_\_万元。客房收入占总收入的\_\_%，餐饮收入占总收入的\_\_%，娱乐收入占总

收入的\_\_%。客房\_\_月份平均开房率为\_\_%比预算\_\_差x%□一季度营业收入较上年同期数x万元下降x万元，主要原因为：\_\_。

## 二、费用情况

x月份费用总额为x万元□x月份费用总额为x万元□ x月份费用结构中较上年同期相比较差异数较大的原因主要为能耗费用增长2万元，主要为热水机组因冰灾受损不能正常制取热水，用加热管加热电耗增加。灾后损失重建已修复工程的维修费用增加5万元。20\_\_年费用控制的重点主要为能耗费用及设备设施的维护与保养费。

## 三、成本情况

x月食品成本率平均为x%比预计标准成本x%低x%□主要为财务对厨房出品的菜品进行标准菜谱成本率的计算以及贯彻执行已核成本的套餐餐标的情况较好。

# 政府个人季度工作报告 个人季度工作报告篇五

建工作。

认真开展创先争优后续工作，结合社区实际，分别成立“三个建设年”暨“四帮四促”活动领导小组，并根据实施方案开展工作，坚持三会一课制度;利用远程教育平台，组织员学习的方针、政策和法律法规，对种养户进行技术培训;成功完成居委会和居民组的换届选举工作。

民政、民生工作。

春节期间发放各类困难群众慰问金255200元，(其中低保补助：190500元)，成功抗击凝冻灾害，特别是对孤寡老人、空巢老

人，做到了结对帮扶，组织专人为他们挑水、买米、买菜，使他们没有因为凝灾害而感到恐惧和不稳定。对社区内符合享受低保和廉租住房条件的对象，按程序给予了办理，并上报相关部门。

综治维稳工作。

结合社区实际，及时调查充实领导机构，确保构完善，切实开展法制宣传活动，采取多种形式，利用各种方法进行广泛宣传，开展“流动课堂”活动春节期间，对返乡人员进行法律、法规宣传，认真做好群众来信来访处理工作；加大矛盾纠纷排查与化解力度。二季度共开展矛盾纠纷排查3次，调解纠纷3起，成功率100%，发放宣传资料50份，出宣传专刊三期，开展法制宣传20次，确保了社会稳定。在“两节”、“”期间，对重控人员做到责任到人、落实到位，做到了无群众性上访事件的发生。

计划生育工作。

认真贯彻落实省、地、特区人口计生会议精神，根据万山镇3月1日会议精神，按照属地管理的原则，对辖区内常住人口和流动人口再次进行摸底清理。认真贯彻落实计划生育全程管理服务，对十天随访对象坚持跟踪随访，二季度共出生10人，其中计划内9人，计划外1人，落实结扎手术5例，召开计生例会三次，对育龄妇女进行计生知识培训一次，对已婚育龄妇女开展孕情环情检查一次。，发放独生子女保健费93人次。为进一步加强流入我辖区人员的管理和服务，成立了流动人口协会小组。

农业农村工作。

- 1、及时将玉米种子、塑料薄膜和化肥发放到农户手中，并督促农户做好春耕生产，做好农村危房改造的摸底工作。

2、切实做好了禁林防火宣传工作和巡山工作。

3、认真做好水利普查工作。

### 精神文明工作

组织秧歌队、舞蹈队、拔河队共100余人参加万山镇组织“迎新春、构和谐”大型巡游及各类活动;对社区40余名居民进行健康知识培训;入户发放灭鼠、灭蟑螂药品，有力的促进了社区的精神文明建设。

### 存在的问题和困难

二季度，我社区虽然做了一些具体的工作，但离上级委、政府和人民群众的要求还有一定的差距，还存在一些需要改进和亟待解决的问题：一是随社会的不断进步，人们的需求不断提高，维稳工作任务繁重。二是由于采空区住房和廉租住房修建缓慢，部分居民及居住在采空危险区内。三是就业压力大，部分居民因务不到工作，造成家庭生活比较困难。

## 政府个人季度工作报告 个人季度工作报告篇六

按照区委要求，现将我局20\_年第一季度工作总结和下一阶段工作安排报告如下。

### 20\_年第一季度工作总结

20\_年，我局在区委、区政府的领导下，深入学习实践科学发展观，紧紧围绕区委、区政府中心工作，按照年初确定的工作目标和工作实际，认真做好机关事务管理、保障、服务工作，为推进“世界田园城市建设”工作，为机关的正常有序高效运转供给了有力保障。

## 一、加强作风建设，提升服务水平

(一)进一步改善干部队伍工作作风。按照区委“两查两提升”作风集中教育活动要求，全面加强作风效能建设。发放作风建设活动征求意见表，就思想作风、组织纪律、工作作风、工作效率、服务保障、廉洁自律六方面情景，广泛征求意见；并设置了“民情收集意见箱”，公开民情热线电话。单位主要负责人切实履行“一岗双责”的职责，认真落实好中央、省、市和区委有关干部队伍作风建设的规定和要求，对全局干部要严格要求、严格教育、严格管理、严格监督，分阶段开展好改善工作作风工作，努力建设一支能够用心想事、用心谋事、用心干事的干部队伍。

(二)加强党风廉政建设。以领导干部为重点，进一步开展理想信念教育、权力观教育和廉洁从政教育，逐步完善制度体系。一是坚持用制度管人、用制度管事、用制度管权。严格执行领导干部廉洁自律的有关规定，充分发挥制度的约束作用，抓好党风廉政职责制的落实。二是完善制度体系。进取推进依法采购进程，完善协议供货、定点采购操作程序和《区政府采购中心廉洁从业制度》、《采购中心财务制度》等规章制度使政府采购管理工作向规范化发展；健全财务管理制度，规范了财务运行行为。

## 二、围绕中心工作，认真履职尽责

(一)抓好日常管理，保障机关高效运转。

一是进取做好接待工作。圆满完成了元宵焰火晚会、杏花节、

20\_年成都(青白江)首届国际樱花文化节等活动以及国家部委联合调研组、春城书记、张宁生副主席及市政协港澳委员一行等中央、省市领导及各地来宾41批次，3370余人，出色地完成了各项接待任务。

二是做好会议服务管理。完成各类大型会议服务109次，小型会议服务264次。成功完成了区委工作会议、“两会”、成都市区(市)县机关事务管理局长工作交流会、“成都(青白江)首届国际樱花文化节”项目集中签约仪式等会务服务工作。

三是加强食堂管理。派专人深入食堂，加强管理，丰富菜品品种，提高菜肴质量，改善服务态度。严把食品安全关，增强食品卫生安全意识。并认真做好区领导的早、中餐服务工作。

四是规范公务车辆管理。一是做好车辆管理“三定点”工作。委托区政府采购中心招标，对全区公务用车实行“三定点”，确定了2家保险单位、3家维修单位和2家加油单位。二是规范接待车辆管理。合理安排调度，登记使用接待车辆，保障重大活动和领导公务用车，派车400余次。三是为各乡镇、街道、区级党政群机关和事业单位办理车辆编制19辆，办理车辆过户车辆编制2辆，报废注销车辆编制1辆，办理出入市委市政府办公区的车辆通行证13个。

五提升环境服务水平。一是保秩序。加强大院秩序管理，对进出车辆实行刷卡管理，定点定车号停车。二是保净化。对机关大院实行全天候卫生保洁，实行动态管理，确保机关大院四季洁净、卫生。三是保绿化。提高植物档次，增加养护次数和盆花数量，共租摆植物1000余盆。

六是加强社会治安综合治理。一是加强保安队伍的管理和技能训练，提高保安人员素质。严格执行门卫登记制度、院内巡查清场制度、安全生产责任制和社会治安综合治理责任制等工作。二是定期对消防栓、灭火器等设施设备进行检查，消除安全隐患，保证设备始终处于良好的运行状态。三是做好上访和重大活动及大假的安全保卫工作，确保机关安全无事故。

(二)打造低碳机关，全面推进机关节俭。

我局围绕我区《低碳经济发展试验区建设工作方案》，完善节能减排机制，打造低碳机关。一是做好全区机关单位水、电、气、油统计工作。二是抓好节能产品、设备清单内节能产品的采购，严格执行国家有关强制采购或优先采购的规定。三是3月31日，成都市区(市)县机关事务管理局长工作交流会在我区顺利召开。会议以建设节俭型机关为主题，对推进加快建设低碳机关具有重要意义。我局将严格管理减少能耗支出，抓好节能改造，倡导无纸化办公，推进我区低碳经济试验区建设。

### (三)推行政府采购，节俭财政资金。

区政府采购中心一季度采购预算为5788.02万元，实际采购金额5436.15万元，节俭金额351.87万元，节俭率为6.08%。执行政府集中采购规模与历年同期相比呈现大幅增长，樱花节系列工程等重大项目采购优质高效完成，没有出现一次工作失误，没有发生一齐投诉事件。

### (四)全力保障首届国际樱花文化节。

按照成都(青白江)首届国际樱花文化节筹备组的统一安排，进取做好接待服务工作。一是召开了专题工作会，制定了接待工作方案，并落实职责人。成立了以局长黎欣为组长的工作小组，下设车辆停放保障组、现场接待组、休息厅保障组、餐厅协调组、酒店协调组、物资保障组、安保组、礼仪服务组，全力做好活动期间各项保障工作。二是在全区机关事业单位中抽调90余名工作人员组成接待队，并邀请专业礼仪教师和武装部教官对接待人员进行有针对性的礼仪、队列培训，提高了接待人员礼仪引导、接待服务的基本素质。三是对机关驾驶员进行交通安全知识培训，强化机关驾驶员安全驾驶意识，保障樱花节期间行车安全。四是合理调配人员和物资，确保了国际樱花节开幕式及活动期间的各项接待任务圆满完成。五是进取做好欢乐中国行活动各项接待服务准备工作。



## (五) 进取准备全国山地自行车冠军赛。

一是为做好20\_年全国山地自行车冠军赛(成都青白江站)接待工作，我局负责运动员村的后勤保障工作，制定了运动员村工作方案，工作小组下设前台服务组、客房服务组、餐饮服务组、接待服务组、赛车管理服务组、设备保障组、食品卫生监督组、安全保卫组、医疗服务组。二是加强与其他单位的协调沟通，完成了运动员村配套改造、餐厅客房服务外包、车辆保障、酒店联系等前期准备工作，完成了运动员村服务人员及食堂人员投入使用前的培训工作，并做好运动员村的日常管理和接待工作，确保顺利完成冠军赛后勤保障工作。

## 三、存在问题

我局在时间紧、任务重的情景下，在区委、区政府的正确领导下，圆满完成了各项既定目标任务，但仍存在一些不足之处。一是越来越大的采购规模与采购中心的机构编制、人员数量、队伍建设不相适应，严重制约着政府采购工作向更深层次发展。二是公共机构节能工作压力大、职责重，是一项长期性的工作，要科学规划、分步实施。

## 下一阶段工作安排

下一阶段我局将继续深入贯彻科学发展观，增强工作的职责感和紧迫感，围绕区委区政府中心工作，统一思想，开拓创新，齐心协力，扎实工作，把机关事务工作推向新的台阶，为全面建设“生态优美之城、创业宜居之城、品质生活之城”进取作为。

### 一、科学管理，做好后勤保障

细化机关事务日常管理工作的，加强科学管理，使工作更高效有序。加强精细化管理，职责落实到人，确保各项工作无缝对接，重点提高大型活动的保障本事。

## 二、精益求精，保障重大活动

成都(青白江)首届国际樱花文化节、欢乐中国行、全国山地自行车冠军赛(成都青白江站)三大活动是我区举办的规模最大、规格最高的活动，我局负责接待服务工作，要认真总结前一阶段工作情景，理清思路、求真务实，进取开展工作，确保顺利完成各项接待服务任务，展示青白江的良好形象。

## 三、围绕中心，建设低碳机关

我局作为低碳经济工作小组的成员单位，要进取发挥职能，加强低碳机关建设，加强节能改造、宣传培训、节能体系建设、公共机构能耗统计工作，进一步加强争取上级机关的指导，加强交流学习，使机关大院节能降耗工作再上一个台阶，推进我区低碳经济试验区建设工作。

## 四、强化重点，推进政府采购

继续以“扩规模、建机制、抓规范、强监督、提效率”为工作重点，继续深化政府采购改革，确保规模、规范、高效、廉洁，“阳光采购”。加强政府采购工作，进一步提高政府采购效率和效益，坚持我区政府采购工作健康和谐发展，不断开创我区政府采购事业的新局面。

## 政府个人季度工作报告 个人季度工作报告篇七

20\_\_年的第一个季度转瞬已成为历史，起笔间商讨自己这x个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是20\_\_年x月\_\_日，才有幸加入\_\_公司，成为销售部的。一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现

未来我觉得第一季度收获还是不少的。

## 1、销售任务完成情况

第一季度轿车部共销售\_\_台，我个人销售\_\_台，其中\_\_车\_\_台，路宝\_\_台，\_\_车\_\_台，占轿车部总数的\_\_%。

结合总办销售工作安排，每位员工轮流到\_\_飞值班，在那边我一共接待\_\_个有效客户，其中成交的有x个。有力的给竞争对手一个重要打击。

## 2、销售工作总结、分析

入职感言。在销售岗位上，首先我要提到两个人一个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

## 二、职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类

就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。