

2023年季度工作总结是如何写的(汇总10篇)

当工作或学习进行到一定阶段或告一段落时，需要回过头来对所做的工作认真地分析研究一下，肯定成绩，找出问题，归纳出经验教训，提高认识，明确方向，以便进一步做好工作，并把这些用文字表述出来，就叫做总结。大家想知道怎么样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编精心整理的总结范文，供大家参考借鉴，希望可以帮助到有需要的朋友。

季度工作总结是如何写的篇一

1、工程开工前工程部全面开展了开工前的准备工作：

(1)协同监理单位对工程现场进行全面的检查并召开工程开工前关于安全、质量、进度的专题会议，确保工程能顺利的开工。

(2)联系各相关主管部门，做好工程的开工报告工作。

(3)不断熟悉图纸，领会设计意图，并做好审图记录工作，将设计图纸中存在的疑惑和问题及时解决，确保工程能够顺利进行。

(4)编制各项施工方案及技术交底，测量、技术等各项管理措施。

(5)审核和熟悉各分项工程的工程数量并与设计清单量进行比对。

2、工程施工过程中，严格控制施工质量、安全及文明施工工作：

(1)做好与建设、设计、监理等单位及项目部各部门的沟通协调工作，确保工程衔接有序。

(2)不断对工程的安全、质量和文明施工情况进行调查，发现问题及时解决，不留隐患。

(3)根据总体施工计划及现场实际情况，科学编制工程的施工进度，分析工程进度中存在的问题，并及时提供解决方案。

(4)根据项目要求，对各项工序进行精细化管理工作，尽全力优化项目的成本。

(5)组织技术人员进行学习，提高工程技术人员的技术水平。

1、缺乏地铁施工的施工经验，专业知识有待提高。

2、畏难情绪严重，缺乏主动性，与其它部门协调能力差，导致个别项目进度缓慢。

1、根据施工进度的推进情况，及时编制相应的施工方案及技术措施，做到技术指导生产。

2、积极加强各部门的协调工作，配合现场施工，加快现场施工进度。

3、加强安全、质量及现场文明施工的管理，责任落实到人，做到现场施工安全、有序、优质！

季度工作总结是如何写的篇二

1、适时组织了节前40天原油上产活动。针对节前新井工作量大、新井同台井组较多实际，通过强化运行衔接，优化动力运行，加快作业进度，抢上完成了一批新井及重点措施工作量。

2、结合冬季生产特点，强化生产运行。针对雨、雪、雾、冰等恶劣天气，要求各矿做到及时倒空拉油，保证拉油时率。同时，协调车辆单位安全出车，千方百计，克服困难，强化领导带班和现场安全监护，保证上机投产、拉油及各类施工。

3、强化生产突击和重点工作落实。针对春节长假，新井工作量充足，组织好正作业新井完井的上机、电、流程工作，确保节前完成投产。对完钻新井做到心中有数，投产方案、作业动力、管杆泵、机电流程等配套工程早落实、早准备，确保钻井搬迁后及时上作业。

针对s548块、186块6口新井及临33、临25块3口老井需压裂情况，生产办会同工艺所、作业科等单位，早动手、早准备，及时与压裂大队联系，及时协调压裂机组，顺利组织完成了9口新老井压裂施工任务，确保早压裂、早投产，为生产争取了主动。

护等车辆进出畅通；作业运行上节日期间要留足动力保障新井、高产井的抢上抢扶工作，节后及时开足动力确保全厂作业恢复正常运行；相关单位要进一步加强冰、雪、雾等特殊天气下的生产应急防范，在抢险人员、物资、车辆保障上，要有充足准备，考虑周全，确保节日期间全厂生产安全、平稳运行。

5、深入开展“注采管理上水平”、作业“提质提速提效”活动，确保夺油上产成效。一季度，组织采油矿大力开展“注采管理上水平”活动，厂领导及机关科室下基层，采用领导包矿、科室包队，就加强油水井管理，加药热洗、提高油井时率及群众性井筒挖潜活动，加强生产督导。组织作业系统开展“提速提质提效”活动，严格落实干部跟班，抓关键工序和完井工序，保证施工安全和质量监控。通过组织作业运行会，加强采油矿、工艺、地质的工序衔接，抓好特车、监测、油管转送等单位协调配合，最大程度地提高作业时效。

1、通过上产突击活动，力争产量上水平。二季度，正是抓上产的黄金季节，各单位要抓住气温回升、天气晴好有利时机，强化生产运行管理，加快工作节奏，提升运行质量，加大工作量投入。要结合采油厂上产动员会部署，充分认清当前严峻形势，切实按照动员会部署要求，增强紧迫感、使命感，统一思想，振奋精神，凝心聚力，真抓实干，全力打好春季上产攻坚战。要抓住上产有利时机，通过强化衔接，加强保障，加快运行速度和运行质量，尽快拿下新井及措施工作量；通过摸实情、拿对策，切实提升管理水平，夯实稳产基础，确保产量上台阶，全力推动采油厂原油产量上水平，为上半年及全年生产经营目标的实现奠定坚实基础。

2、加大生产运行力度。一是要注重生产运行质量和效率。注重强化工作量组织，发挥晨会、生产视频会、作业运行会作用，加大重点工作运行力度，要求采油矿、作业大队、生产辅助单位和机关职能科室，每天主要或生产领导按时参加生产会，利用面对面形式，剖析问题，解决难题，做到当天工作当天完成，克服推诿扯皮，加大对生产过程中问题的曝光力度，实现生产运行的畅通和快捷。二是突出重点，加大重点井、高产井的运行力度。全面掌握生产动态，搞好部门协调配合，加快生产节奏，做到各项工作有计划、有预测、有布置、有检查、有落实、有总结，促进生产运行整体质量提高。三是加大新井和措施上产力度。适时把握钻井动态，从井位准备，钻机安排，钻井运行、完钻搬迁，跟踪到位，摸准情况，对待投新井，从作业搬迁、方案落实、动力搬上以及机、电、流程等进行系统配套优化。要按照先易后难原则，安排上产措施工作量，为产能补充创造条件。

3、要进一步提升基础管理水平。以进一步完善“一井一策”为基础，准确掌握单井压力、温度、液量等生产参数，对特殊井、重点井等，原则，制定具体措施。加药、热洗、升温、降压具体措施要抓落实，建立、完善躺井预警、防范及对策性措施机制。

土路长井场低洼易积水井的道路整修工作，确保雨季井场道路畅通不积水，车辆施工不误车。从物资准备、井场道路维修、抽油机基础加固、低压电路隐患检查整改、线路树障清理、防内涝、雨季应急预案等方面早布置、抓落实。组织开展井场、道路整修工作，为雨季生产奠定良好基础。

5、加快地面工程运行衔接。生产办将加强与工程科结合，定期组织地面工程运行协调会，及时掌握地面工程运行动态，加强职能科室和生产单位、施工单位间的协作协调，及时协调处理各类问题和矛盾，全过程、全方位、全天候抓组织、抓运行，加快投转注井和大型工程施工速度。

季度工作总结是如何写的篇三

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

第四季度以来，我认真学习党的十七大精神和两会精神、南网方略、南网和公司工作会精神、云南省和南方电网公司关于节能减排的规定等文件资料、袁懋振董事长和廖泽龙总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。透过学习，我对“三个代表”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“三个代表”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性；进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵；进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。透过学习，进一步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和用心性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读昆明理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《云南电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作潜力

在第四季度，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

(一) 营销监控中心建设

营销监控中心是透过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，透过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的资料》，年底组织监控中心验收，参与《云南电网公司监控中心后期建设思路》、《云南电网公司营销监控中心运行管理制度》、《云南电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

(三) 昆明局五华分局试点建设7x24小时数字化营业厅

参与《7x24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调昆明局、云电同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目前7x24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户能够24小时透过全自助方式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

(四) 建设移动营销作业系统

参与《云南电网公司营销移动作业子系统方案》、《云南电网公司营销移动作业子系统技术协议》的编写完善。组织协调昆明局和云电同方结合云南电网的实际状况，在昆明供电局稽查大队率先进行移动试点应用，目前主要实现了：综合查询、查询供电通知书、用户档案信息、审核整改通知单、填写现场处理单、问题记事本等稽查常用功能。

(五) 参与编写各种规范

参与编写完成《云南电网公司配电班组建设规范(共十六分册)》、《云南电网公司营销安全工作危险点预测及预控管理办法(试行)》、《云南电网公司市级供电企业营销标准体系》、《云南电网公司县级供电企业营销标准体系》等规范。

(六)完成计量处日常工作

完成西电东送电量结算、审核上网电厂电能计量装置配置、编制营销计量及营销项目计划并跟踪项目完成状况透过参与营销监控中心的建设,使我对营销各项工作流程有了全面的了解;透过县级“一体化”建设,使我对县公司的营销业务、流程、存在的问题有了必须的了解;透过数字化营业厅、移动营销作业系统的建设,使我认识到了信息化、自动化对一个企业发展的重要性;透过参与各种规范的编写,使我的文字水平有了必须的提高;透过计量处日常工作,使我对电能计量装置有了全面的认识,工作潜力得到全面提高。

四、自身存在的不足

(一)应对新的岗位,业务面扩大了很多,对专业技术知识和业务潜力提出了更高的要求;虽然经过一段时间的艰苦学习,基本掌握了有关专业知识和业务知识,可保证工作的开展;但是,这些业务知识的深度和广度是远远不够的,仍须在今后的工作中不断努力学习。

(二)沟通协调潜力还有差距,还需要进一步提高。

五、今后的工作打算

在营销部一年多的时间里,在领导的关怀和同事们的支持与帮忙下,经过自己不断努力,取得了必须的成绩,也学到了不少营销管理知识,对于原本身处一线的电力员工对公司有了新的认识。回到送变电后,应对新的岗位,我将加强理论学习,学以致用,不断完善自我,尤其是新技术、新理论的

学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务潜力和工作水平，为电力建设和发展做出自己新的、更大的贡献！