

2023年公司二季度工作总结(汇总9篇)

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。那么我们该如何写一篇较为完美的总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

公司二季度工作总结篇一

近几年，集团公司改革力度大，发展步伐快，各项工作任务压力繁重，广大职工对深化改革和加强管理的认识和理解亟待提高，这些对共青团工作来说，既是机遇也是挑战。特别是广大团员青年，由于受市场经济的影响，思想活跃，强调个性发挥，集体观念和奉献意识弱化，更加注重个人价值的实现和个人利益的得到，思想不容易受到控制，不便于统一思想，不利于企业加强管理，发挥思想政治工作的内在动力。集团公司团委从这个实际出发，紧紧围绕服务大局和服务青年两个重点，找准工作的结合点和着力点，制定了青年安全工程、青年人才工程、青年文化工程、团建基础工程四项工作任务，形成了四位一体的矿区共青团工作布局，强化了共青团工作的系统性，整体推动矿区共青团工作走上新台阶。

正确面对和清醒认识矿区共青团工作当前的形势变化，在继承传统的基础上，不断调整工作思路，优化工作流程，创新工作载体，力求共青团工作始终充满生机和活力，始终能够发挥党联系青年的桥梁和纽带作用。在实际工作中，主要做了以下工作：一是全力打造强有力的青工安全防控体系，筑牢青工安全防线。改变过去单一的零散的活动组织，使青工安全工作更具系统性和延续性。结合形势需要，在开展好“零点行动”传统活动的基础上，对青工安全工作不断进行整合、充实，形成了青岗组织建设、零点行动、11种隐患

人排查帮教、先进典型评选、青工技术培训、“青安杯”流动红旗竞赛活动为六位一体的青工安全防控体系，全方位、多角度地调动和激发广大团员青年安全生产、青年当先的工作热情，筑牢青工安全防线，更好促进矿区安全生产。3月份，集团公司团委、安监局联合开展了青工安全行动活动，用一个月的时间对17家矿井和工程公司进行安全生产大检查，扩大了青工安全工作影响和声势，集中展现了广大青安岗员的安全监督作用，党政工团齐抓共管安全生产的良好氛围得到体现。二是扎实开展321青工技术培训，大力培育青年高技能人才。随着矿区改革发展的不断深入，开展大规模的集中培训和基础培训对于共青团来说难度越来越大，我们必须找准工作着力点和突破口，在培育青年高技能人才上下功夫，集中优势兵力打造新的青工培训品牌。一季度，集团公司团委、组织人事部、劳动工资部联合开展了第四批优秀青工高校进修工作，共选拔了100名优秀青工到中国矿大、河南理工大学进修采掘、机电专业，开辟了广大青工求学成才的“绿色通道”。三是充分活跃共青团文化，不断增强团组织的吸引力和凝聚力。充分利用节假日、重大节日等时机，及时开展一些丰富多彩的青年文化活动，发动最广大的团员青年积极参加，寓教于乐，潜移默化，在活动中受到教育，得到启发。一季度，认真组织开展了“团的优秀活动项目评选”活动，征集活动作品105件，充分发挥了基层团员青年的聪明才智，为各单位团组织开展活动提供思路和创意，更好的活跃共青团文化，满足广大团员青年的精神文化追求。

团组织的最大优势就是开展活动，通过开展活动，有力地推动地各项工作，实现共青团的各项职能和作用。集团公司团委坚持以活动为推动，不断开创新的活动形式，让最广大的团员青年积极参与进来，充分营造积极向上的良好氛围。一季度，集团公司团委以局庆50周年为契机，认真组织开展以“我与矿区共奋进”为主题的演讲比赛、第十届矿区青年歌手大奖赛、征文比赛、知识征答赛等系列活动，以多种形式歌颂矿区开发建设50周年取得的伟大成就，更好地激发广大团员青年热爱矿区、扎根矿区的豪情壮志。认真做好“五

四”青年节期间的各项活动准备工作，在全矿区组织开展第六届十大杰出青年、第三届十佳毕业生、红旗团支部评选活动，选树矿区青年先进典型，发挥先进典型的示范带动作用，引导广大团员青年为矿区发展立足岗位、建功立业。

1、五四专题纪念活动：包括第六届十杰、第三届十佳颁奖典礼，红旗团支部表彰等活动。

2、局庆50周年系列活动：“我与矿区共奋进”主题演讲比赛、征文比赛、知识征答赛、第十届青年歌手大奖赛等活动。

3、第六期青安岗员培训班。

4、第三届321青工技术比武筹备工作。

5、321青工技术培训第一、二阶段鉴定报名工作。

6、上半年优秀青安岗员、青工安全明星评选活动。

公司二季度工作总结篇二

(1) 思想道德政治素质：本人能通过报刊、杂志、书籍积极学习政治理论；遵纪守法，认真学习法律知识；爱岗敬业，责任心和事业心强，积极认真学习护士专业知识，工作态度端正，认真负责，有正确的人生观和价值观。在护理实践过程中，服从命令，听从观众指挥。能严格遵守医院各项规章制度，恪守医德，规范操作者。积极参加医院和科室组织的各种活动，尊重领导，团结同事。

(2) 专业知识和工作能力：以“做得更好”为目标，具有开拓创新意识，积极、圆满地完成了本职工作。

(3) 学习和态度：我严格要求自己。怀着对成为全国优秀白衣天使的目标和知识的强烈追求，我认真学习，刻苦钻研，态

度端正，目标明确，牢固掌握了各项专业知识和技能，做到了理论联系实际；除了专业知识的学习，还注重各方面知识的拓展，广泛涉猎其他学科，从而提高自身的思想文化素质。

(4)生活:本人养成了良好的生活习惯，生活充实有序，有严谨的生活态度和良好的生活态度和作风，热情大方，诚实守信，乐于助人，能与同事和睦相处；积极参加医院组织的各种活动。

我知道还有一些不足需要改进。我会努力克服自己的问题，将来成为一名合格的护理工作者。

公司二季度工作总结篇三

一季度，在集团公司领导下，围绕节后开工、开盘做了以下工作：

一、认真总结20xx年工作，落实集团公司各项工作任务

(一)公司于1月19日召开了全体员工会议，对20xx工作进行了全面总结，并就20xx年工作进行了安排部署。提出了“抢抓扩大内需机遇，主动应对地产市场，人才队伍建设求精，安全质量控制求高，新上项目选择求稳”的指导思想和全面实现“xxxx”工作目标。即：完成续建项目投资xxxx万元，实现销售收入x亿元，实现利润xxxxx万元，争取新上一个项目。同时，努力营造和谐氛围，进一步规范财务管理，切实加强项目建设，确保各项工作圆满完成。

(二)组织全体员工认真学习了集团公司20xx年综合管理制度、财务管理制度和安全管理制度等各项管理文件。并进行了认真讨论。

(三)根据集团公司20xx年各项管理制度及目标任务要求，报

经集团公司审批，以宜弘置发(20xx)01号、02号、03号文件，上报下发了20xx年工作任务□20xx年培训计划和20xx年员工主要考核任务。

二、加强施工管理，确保质量安全

(一)全面组织开门红。公司先后召开了有建设方、施工方、监理方参加的工作会议，对20xx年工作进行了全面安排部署，明确了各方全年、季度所要完成的施工进度和目标任务。要求六月底前完成所有主体工程任务。确保九月底前全面完成建设任务。

(二)狠抓工程质量和安全生产

在质量管理上，从公司领导到工程部、监理部，定期不定期进行现场督导。总经理蒋隆荣一有空就深入到各栋号施工现场，检查施工质量问题，发现施工质量问题，督促施工方限期改正。为了确保工程安全生产，公司组织开工后，先后于2月16日、2月23日和2月26日三次对施工工地的安全生产进行了检查、督导，对发现的安全隐患进行了督促整改。同时对三次检查仍存在的安全隐患进行了处罚。共罚款2600元。

(三)严格组织招投标，确保配套工程如期同步建设。开年后，先后对样板房工程、防火门、外墙瓷砖、绿化工程、阳台栏杆、配电室等附属工程进行了严格的招投标。每次开标都请集团公司领导参与。并分别进行了多次评标和议标，最终落实了标的。多数已组织施工。

三、周密部署开盘，精心组织销售

(一)积极办理预售房许可证。春节刚过，财务科就往返于房地产管理局及相关部门，以最快的速度于1月20日拿到了预售房许可证。

(二)根据集团公司要求，结合香山锦苑施工进度，于3月8日组织了盛大开盘。当天售出住宅40多套。一季度实现合同收入xxx万元，实现到帐收入xxx万元。销售住宅62套，销售商业(含地下室)面积2100平方米。

(三)积极配合，搞好营销

四、挖掘增效潜力

由于香山锦苑项目原设计容积率为3、0，但批准容积率只有2、96，还有近1500平方米建筑面积可以利用。经过不厌其烦的与开发区规划局、开发区管理委会主要领导多次协商，争取，终于同意在4#、5#楼各增加一层，可增加10套1500多平方米的住宅面积。降低建房成本一百多万元。

五、积极组织资金

开年以来，财务科把组织资金放在重要位置，多次与建行联系，于3月4日争取xxx万元贷款指标到位。同时，为了充分发挥资金使用效率，经与集团领导沟通后，偿还集团各种款项xxx万元，为缓解集团资金调度压力作出了努力。

三个月已经离我们渐渐远去，告别了寒冷的冬季又迎来了一个春暖花开。俗话说的好一年之际在于春，春天意味着一个新的开始，新的开始就要有新的气息。

在第一季度公司完成了部门的整合，各个系统部也逐渐的完善，当然我的工作也转向了更加的专业，公司的转化带着我们工作性质向更专业的方向发展，在这一点上已经很明显了。

在第一季度里，我完成了在港中旅最后的调试任务，过完了春节与***开始承担软件园的前期，滨州小区的开工准备，济南军需仓库的设备维护，以及遵义仓库的门禁温湿度系统的硬件实施;编写吉林地税的初步建议方案与成都油库的初步设

计方案。

在港中旅工程中最后的调试中，我碰到了很多有关弱电实施中没碰到过的实际情况，在调试工程中将原来的理论解决变成了实践解决，像这种提升自己技术水平的机会是很少能够碰到，我觉得这是我在成长中一笔可贵的技术财富。

在软件园的前期中，我只帮***作了一些日常的工作，工程上接触的不是太多，在与***日常接触上，我学到了在工程管理中与人处事的另一种方法，及各家之百长，补己家之短，这也是也是一个提高自身水平的机会。

在滨州小区前期，又碰到了与甲方、监理、配合单位等多方单位协调的艰辛，向这种艰辛也是一种过程的体验，也是一个自身业务水平提高的机会。

在济南军需仓库的维护上，前期实施人员没有留下任何文档，也没有在用户处留下任何关于工程的文档资料，这给后期的维护带来了很大的不便，且用户的培训做得也不是很系统，根本就不能在电话中进行指导性维护。因此，工程后期的资料汇总也是必不可少的。

在遵义项目的实施过程中，接触到了温湿度设备，虽然温湿度设备不是什么很难的东西，但这对我在今后的方案设计上又多出一条可以利用的素材。

在遵义的实施中，又出现了与软件脱节的现象，因此建议我们硬件实施的时候软件也能够进场，已做到顺利交接，最终为用户做出一个满意的工程。

在这个季度里，我觉得部门之间的沟通越来越少，这在我们相互之间的配合上出现了很多的不协调。虽然工作能够做好，但工作中出现的不和谐是可以避免的。每个人都有好几个任务，大家之间都不相互理解的话，工作是无法干好的。例如

成都油库的前期建议方案编写期间，我身上有很多其他的任务，但这个方案有规定了时间，且各个任务又都几乎是同时完成，因此我在工作安排上就不能只按一个项目走，因此造成了一些不和谐的花絮，虽然都是为了工作，还希望大家都能互相的谅解以下。

一、按照公司公文管理要求，严格审核行文格式，确保行文质量，努力提高质量和效率；认真做好各级各部门的来文件登记、送阅、督办、处理等工作，对急需办理的来文，及时送主要领导和分管领导阅批，及时送达并督促相关科室办理，确保政令畅通，工作落到实处。第三季度共收发文件427份，其中发出公文62份，签报类文件49份，共收总部及相关单位公文316份，并做好了文件的归档工作。

二、圆满完成各类会议的筹备及组织工作。三季度安排布置会场、组织筹备会议共十余次。包括集团考核巡查会、集团效能监察会、集团安质环检查汇报会、评审会、公司第四次党政联席会等大型重要会议，有效地促进了公司各项工作的有序开展。

三、认真做好财产登记。对办公室采购的所有固定资产做到有登记、有数目、有专人管理，办公设备和用品采购严格按照公司规定采购程序办理。

四、三季度内共接待各地来宾41批、178人次。接待工作无小事，每个环节、每个细节都要考虑周全。每次接待都严格按照来客活动日程，遵循来客接待流程，精心编制接待方案，有序搞好活动组织，把握接待工作特点，提前制定工作预案，妥善办理接待细节，做深、做实各项接待要素。

五、积极做好后勤保障工作。为进一步做好食堂和车队管理，制订了详细的食堂和车队加班工资标准，充分调动后勤人员的工作积极性。同时，做好车辆的维护保养工作，并召开车队专题安全会，预防和规避安全事故的发生。

六、严格控制非生产性支出，认真做好节约工作。切实抓好公司的办公费用管理日常工作。努力节约办公开支，严格控制各项办公用品的购买和领用，要求做好纸张的双面利用，积极利用网络来发送、传递文字材料，降低办事成本。

三季度，公司总经办在分管领导的指导和主要领导的直接关心下，在制度建设、部门管理、协调服务等方面做了一些工作，取得了一些成效，但也还存在一些不足，各项工作的细节方面还有待加强，服务意识、服务方式需要在以后的工作中不断改进和提高。

公司二季度工作总结篇四

2. 电子银行情况： 一季度末，我部开立银行卡 张，手机银行有效客户数 户，完成开门红占比 %□pos机 台。

二、主要工作措施

年初，我部便召集员工召开了部门会议，研究部署开门红工作的开展。具体措施可归纳为如下几点。

1. 抓考核，调动工作积极性。年初，我部结合总行目标任务、考核方案等文件，根据营业部自身工作实际，将存款、电子银行及电子银行存量转换等业务指标任务分配到人，并制定了详细的考核方案，充分调动了广大干部职工的积极性，领导身先士卒，职工各个争先，营业部形成了拉存款、抓电子银行业务的强烈氛围。

2. 抓宣传、塑农商行品牌。一季度开门红工作是营销旺季，我部十分注重宣传营销工作，共举办外拓活动15次，将责任片区落实到人，将员工分成小组，分别深入机关、企事业单位、个体工商户走访采集客户信息，宣传我行产品，提高客户对我行产品的认知度、满意度。1月13日，我部针对手机银行新平台登陆和存量客户转换率的两个指标，推出了“扫码

有礼，惊喜等你”的一元扫码活动，到三月末，因此活动在我部扫描二维码登陆我行电子银行新平台和存量转换的客户就有328户，取得了很好的效果。我部1月27日我部与嘉艺舞蹈学校一起开展的“农信杯”大赛暨寒假集训汇报演出及抽奖活动，现场宣传我行的绥鑫卡、手机银行、卡贷通业务等业务吸引了很多孩子家长，并且进行了有奖答题互动，有效地塑造了农行产品的品牌形象，此次活动采集客户信息400余条，挖掘存款400余万元，现场1元扫码转账20多户。3月7日至3月9日，我部利用妇女节开展了送鲜花上门祝福的外拓营销活动，对我辖区内妇至以节日的问候，进一步增进她们和农商银行的感情，并借此采集客户数据，宣传我行产品，三天共采集数据1000余条，拓展pos机2户，取得良好的效果。

3. 抓转型，提高服务质量，夯实业务发展的基础。我部作为总行第一批试点转型机构，自2015年10月实施转型工作以来，严格按照转型要求员工，经过半年的运行，每次都顺利通过总行验收，获得客户的一致好评。通过网点转型，优化了我部内部管理效率，指标化、过程化的管理，提高了员工的工作效率和服务质量。主要表现在：一是客户等待时间明显减少。通过进行数据测量发现实施转型工作以来，前来办理业务的客户虽不见减少，但客户等待时间明显减少，平均每个客户办理业务的时间较转型前减少2到3分钟。二是差别化服务提高了客户接受服务的耐心。在营业大厅内，虽人流如织，但秩序井然，大堂经理分流导引客户到高柜、低柜、自助服务区，提高了对每个客户的关注度，让客户觉得温暖。三是员工的营销意识逐步加深。通过培训一句话营销，前台人员在办理业务时，积极向客户推荐我行的电子银行业务及新产品，柜员转介潜在客户，零售客户经理深入挖掘客户潜在的金融产品需求，积极推荐适合的产品及服务，进一步增加了我行中高端客户群体。

4. 抓单位存款，进行分层营销。营业部对公存款余额占总存款余额的四分之三，因此，我部始终紧抓住这项业务，各级进行分层营销，派专人跟进对公业务，进一步维护和财政、

各部门客户的同时还在积极拓展新的机构客户。年初，我部通过社会关系了解到贫困户住房建设贷款分险基金的相关信息，我部通过和财政对接，做了大量的工作，从2月份就派专人跟进，与财政签订了相关合作协议，于3月11日到账专项资金3740万元。去年我部就了解到我县财政局将成立的农业担保公司，经过半年时间和财政的对接，3月我部成功开立了农业担保公司账户。

三、存在的问题和不足

第二，我部普遍存在做事慢、拖、做事不积极主动的情况，缺少团队意识，遇到事情都来等。工作安排后，无人理，更无汇报反馈。比如工作安排下去做得怎样？到什么阶段？没有反馈，或者干脆不做，要重三四道的安排。

第三，服务意识不够强，对服务工作的认识不到位。我部虽按照转型七步曲在办理，但总体看上去亲和力不强，态度冷淡，速度慢，客户有疑惑时解释不到位，不愿多说两句。

第四，网点转型时提的一点一策，很多策略的施措都要根据网点自身的特点来制定，要求不死板，让客户满意。但现在内训师都要求一个版本，没有做到一点一策。我行是转型的第一批机构，关于硬件设施的设置，总行没有跟上网转的进度，网转了以后，除4台取款机外，我部无一台自助设置，全是人工服务。

第五，各岗位职责不明确，不清楚。

公司二季度工作总结篇五

第一季度工作的总体情况：整车销售业绩有较大幅度提高，售后服务收入实现扭亏为盈，公司基础管理工作更加规范有序，整体企业形象建设更上一层楼。

其具体情况如下：

1、整车销售收入实际完成20xx.58万元，计划20xx万元，完成计划98.7%；完成整车销售利润67.27万元，计划54.56万元，超计划12.71万元。

2、销售整车（东标307、206）共153台。其中307：东标计划107台，公司计划115台，实际完成125台，完成公司计划108.7%；206：东标计划40台，公司计划40台，实际完成28台。完成公司计划70%（因东标资源紧缺）。

3、售后维修收入66万元，计划60万元，超计划6万元；完成售后维修利润19.97万元，计划21万元，完成公司计划95%。

4、从公司整体经营状况来看，第一季度略有盈利，已转入良性经营状态。

1、一月份正处于06年春节前夕，购车的客户相对较多，部分车型出现脱销,还形成了在不优惠让利的情况下，部分车型出现了抢购现象，甚至还出现了加价销售的状况。

2、东风标致307经过了一年多时间的市场摔打，其品牌、品质在市场上得到了较好的认可，在消费者的心中树立了良好的口碑，销售状态逐渐处于上升趋势。

3、三月份，随着东风标致206的上市销售，在无任何优惠销售政策的情况下，公司取得了较好的利润，这也是第一季度盈利的因素之一。

4、售后服务维修方面，通过组织一系列答谢和回馈新老客户活动的实施（如：部分服务项目免费检测、狮友俱乐部所组织的车辆保养技术讲座等），进一步提升了售后服务的品质和声誉，业务量也增加了许多。

1、我们认真地回顾和总结了过去的一年在工作上各方面的一些情况，扬长避短，取其精华。工作的重点落在两手抓“一手抓整车销售，一手抓服务维修；”确保销售任务和利润指标及整合售后服务维修技术，狠抓技术培训和经验交流，跟保险公司进行资源强强联手等。

2、对销售人员的业务水平、业务素质和业务技能等综合方面的培训，反复强调“抓销售和抓业务就是抓服务的理论思想毫不动摇”。

3、按照集团公司的要求和东风标致“4s店”的标准，进一步抓好了店内基础管理和企业文化建设工作。如：员工思想动员、鼓励士气、展厅环境布置及店内、外形象建设等。

4、根据东标20xx年的商务政策，重新规范和优化二级网点的销售结构，加大对大客户资源的开发力度；始终把销售、维修保养及利润放在首位，确保“三点一线”工作的全面向上有序协调发展。如：走访二级网点，疏通部分政府关系等。

5、新招聘了部分员工，调整了部分岗位等，使工作得到了更加高效有序的广泛开展。

1、资源与市场：自从06年春节过后直到新年开业上班后较长一段时间，东风标致307一直无车可分，其影响了新年后的第一批潜在客户和销售；东风标致206上市销售以来，资源与市场一直处于矛盾状态，好销车型资源非常紧张，很多订单不能按时交车，导致部分客户退单和丢失了很多潜在客户，从而影响了总体整车销售目标和利润指标。

2、长沙两家一级经销商仍然存在同品牌车型价格恶性竞争的局面，只是比以往稍好一些。

3、整体营销水平和售后服务技术水平都还有待进一步提高，二级网点还有待科学灵活促销，特别是大客户及政府采购的

资源深挖力度还不够。

4、从整体汽车市场情况来看,年初出现了很多新型品牌上市,在我们所经营的产品中,东风标致307车型、综合性价比与其它汽车品牌相比不见优势,这也是影响综合销售状况的因素之一。

1、根据东风标致第三方检查的要求,严格内部各项工作的规范化和标准化管理。

2、进一步对销售和技术人员的综合业务水平、素质和技能等多方面进行强化培训,坚定以客户为中心,继续抓好销售和新老客户跟踪及回访等工作。

3、继续狠抓“销售”和“售后”两大块的服务礼仪、环节、细节、质量和效率工作。

4、继续把握好“五一节”前后的黄金销售时机,分别配合做好四月份在长沙的两次车展(红星会展中心、中南汽车世界),力争提前完成第二季度的销售指标;立足在坚持原则的前提下,按制度讲程序办事,灵活经营。

5、进一步搞好品牌推广和“湖南运达东风标致”的知名度推广工作;搞好五月份所辖营销区域的巡展工作等。

6、配合东风标致完成部分二级网点的品牌考察、网点授权及资格验收的工作,规范二级网点的销售、维修网络,以最佳状态促进销售。

7、进一步加强销售和维修两方面的队伍建设,使员工的团队凝聚力和协作精神达到全体和谐。

总之,“抓”是强手段;“发展”是硬道理;最终达到“盈利”的直接目的。

公司二季度工作总结篇六

绿化美化工作总结

创造一个鸟语花香、绿树成荫、环境幽雅的校园环境，可以陶冶师生的思想情操，激励他们工作热情和学习热情，因此，加强校园绿化美化建设，对推动学校其它工作开展有极其重要的意义。我校在市教育局的领导下，历来把校园绿化美化工作列为学校重要议事日程之一，精心组织，周密安排，认真落实义务植树及绿化美化美化工作，经过师生员工几年的艰苦努力和辛勤劳动，基本上达到了预期目标。

一、加强领导，明确责任。

组织落实是搞好绿化美化工作的前提和重要保证。学校成立有校园绿化美化工作领导小组，校长任组长，成员有总务处主任、政体处主任以及各班班主任组成。校长是学校绿化美化工作第一责任人，主抓学校绿化美化工作，总务主任具体负责学校绿化美化规划的实施工作，政教主任具体负责宣传、教育工作。绿化美化领导小组定期召开会议，总结经验，研究布置工作，制定绿化美化计划。在校园绿化美化实践中，学校领导身先士卒，带头实干，增强了师生员工对搞好校园绿化美化工作的信心，提高了师生员工自觉爱护花草树木、园林设施、爱护环境的素质，这对我校搞好校园绿化美化工作起到了促进作用。

二、加大宣传，提高认识。校园绿化美化的实质，就是美化自己的家园，塑造高雅怡人的生活空间。学校政体处领导积极利用班会时间向学生宣传绿化美化工作的重要性，定期刊出绿化美化工作板报，开展“绿化美化校园，美化环境”的主题宣传活动，组织学生参加义务植树活动，增强了师生的绿化美化意识，环境意识和生态意识。

三、加强管理，保护成果。

1, 按照班级清洁区的划分, 将学校绿地也分包到班。凡在清洁区的树木花草, 由学生按时浇水, 除草, 并做好看管工作。

2, 总务处每年定期对绿地、花草树木打药、修剪, 有效防止病虫害。

3, 建立检查评比制度, 与班级量化考评挂钩。4, 鼓励教职工捐花种树。

四、加大投入, 形成亮点。

在校园绿化美化方面, 学校舍得投入。在巩固原有成果的基础上, 绿化面积已经达到了50%。经过我们的努力, 如今的校园, 充满了欣欣向荣, 花团锦簇的丽景。

虽然我们在绿化美化美化工作中取得了一定的收获, 但还有不小的差距, 今后我们将再接再厉把绿化美化美化工作推向新高度。

公司二季度工作总结篇七

1、陪同总经理参加省公司各种工作会议和培训, 认真学习领会, 会后传达落实到市县两级机构。

2、协助总经理对县级机构进行管理。如出席县级机构开业典礼、找负责人的进行工作谈话、听取汇报, 指导工作、解决矛盾。同时支持其业务发展。

3、协助总经理开拓、维护代理渠道。代理渠道业务基本是交强险, 险种结构很好, 赔付率低。我中支同xxx代理□xxx代理保持了良好的合作关系, 使代理业务成为20xx年新的增长点。

4、协助总经理开展xxx车友俱乐部的合作, 签订合作协议。并具体配合俱乐部在每个步骤的宣传和业务发展。每个星期

五交通电台都在宣传都邦公司和服务。此举没有花钱，却使得都邦保险在港城迅速扩大了影响。业务前景很好□xxx车辆的统保正在洽谈中。

1、制定全年销售计划，做好任务的下达与分解。在控制应收达标情况下发展业务。

2、完成省公司营销管理部组织的各项活动。提供各种报表。做好上传下达，落实省公司营销管理政策，制定销售推动方案。做好任务分解。

3、完成对市县两级营销员的管理。凡是没有签订劳动合同的人目前正在组织签订新的代理合同。4月份再组织参加代理人考试，在用工方面一定做到规。

4、完成前线人员的管理。如办理入司手续、制作招聘卷宗、签署转正手续、制作工资月报表。审核全市手续费发放。对业务协调与支持。

1、组建和管理外勤团队□20xx年领取外勤团队保费任务400万。一共8人，预计人均保费达到50万。外勤团队完成情况：其中一月份218186元，二月份176205元，三月份461876元。目前外勤团队完成保费856267万。

2、通知业务员和营销员的手续费领取。安排内勤制作手续费发放表，张贴代理人资格证书，审核业务员报销。

1、去年半年个人完成年55万，以年度第一名获得展业标兵证书。今年计划完成100万。保证不低60万，完成对班子成员每月5万元的考核。第一季度已经完成17万多。

2、做客户服务，尽量自己客户出现场，解答客户疑。缺点和不足是由于没时间联系业务，续保业务丢失。对客户的服务回没有时间做。虽然达到公司考核标准，但是个人目标没有

达到。

做为分管销售的班子成员本不应该插手行政方面工作，但是只要公司需要，总经理安排我都抽时间，哪怕是利用晚上或者休息时间都尽心尽力去做好。

1、协助总经理引进人才。比如成功引进同业人才xxx[]但是人才的引进还是非常的困难，正在开拓其他渠道。目前正在组织去人才市场开展人才招聘，已经为公司招聘出单员和理赔员以满足车友俱乐部的合作要求。

2、每周召集部门经理以上人员在总经理室召开周例会，并做好会议纪要的记录、打印和保管。周例会是中支进行管理重要措施,很多题在会上沟通、解决、各部门之间达成共识，消除矛盾，团结协作，保证公司正常的经营管理。

化和品牌建设。如为电台提供宣传稿件、现场勘查车使用方案。生命线学习体会，在紧急情况时候，下了火车在冷饮店用随身笔记本电脑成稿后发送??在企业化建设方面受到省公司总经理表扬。

2、书写生日祝词在同事生日聚会上朗诵。后经过整理的《都邦保险温暖的》一在总公司刊物《都邦保险》第十期发表，并获得省公司通报表扬。

3、大到设计楼道的展牌、宣传栏、业绩榜设计制作、职场布置，小到宣传卡包括名片印刷、凡是能够提升公司形象的地方我都用了心。如：熟练使用软件对宣传用的照片进行裁减、调光、修理。常常忙到深夜。

xx年年秦皇岛都邦保险从困境中艰难的走过来，作为其中的核心管理者，参与公司的重大决策，同于总一起经历了风雨历程，在巨大的压力下夜以继日的工作，公司渐渐一步一个台阶发展起来年终虽然没有完成任务，但是我们通过各种方

法为秦皇岛都邦营造了和谐、快乐的企业化。

20xx年我们靠着这个感觉得到又摸不着的“软件”——企业化，吸引同业人才和合作伙伴，很多人就是因为感觉到我们都邦人好、形象好才被我们吸引，在这里感觉到和谐、快乐才加盟我们或者和我们合作??就这样,xx年年为20xx年的发展作好了人才的准备，聚集起了人气，有人气就有财气。在我们的带领下，现在我们这支团队不仅是人才济济而且气氛和谐。在当地市场上我们第一不占天时，第二不占地利，唯一可占的就是人和。记得毛泽东主席说过：“人的要素是第一位的”，解决了这一根本题就可以减少内耗、形成合力，公司就可以走上健康、快速的发展之路！

我中支第一季度达成率全省都邦各机构排名第一，保费总额和市场占有率在当地14财产险公司中连续两个月排在第八位。我们这个开业不到一年的公司超越了六开业几年的公司，望着业绩报表怎能不心潮起伏？但是我们没有骄傲，我们将积小胜为大胜，在20xx年打个漂亮的翻身仗！！

省公司下达1000万，我们自定指标1200。中支完成情况：第一季度计划228万，实际完成3566万。其中一月份计划80万，实际完成1143万。二月份计划52万，实际完成765万。三月份计划96万，实际完成1657万。

凭风观沧海，心随白浪浮。

千年桑田处，鱼群绕渔夫。

岛外潮水凶，必受颠簸苦，不求真富贵，但愿不虚度！

公司二季度工作总结篇八

随着工作的深入，我接触到了许多新的事物，也遇到了许多新的问题，而这些新的经历对于我来说都是一段新的磨练历

程。回顾整个十一月，我学会了很多：在遇见困难时，我学会了从容不迫地去面对；在遇到挫折的时候，我学会了去坚强地抬头；在重复而又单调的工作背后，我学会了思考和总结；在公司形象受到破坏的时候，我学会了如何去维护；在被客户误解的时候，我学会了如何去沟通与交流。以上是我在工作方面取得略微突破的地方，但这种突破并不意味着我就能够做好工作，在接下来的工作中我会继续完善自己，在失败中不断总结经验和吸取教训；在和同事配合工作过程中学习他们先进的工作方法和理念；在沟通和交流过程中学会谅解他人。

做好开票的事项，最后确认客户财务收到税票并要求及时安排；

4、维护老客户，保持经常与老客户联系，了解客户对产品需求的最新动向。另外要向客户推出公司最新产品，确定客户是否有需要。

1、货期协调能力不够强，一些货期比较急的货经常不能很好地满足客户的需求，货期一退再推，有些产品甚至要二十多天才能完成。这种情况导致了部分客户的抱怨。工作的条理性不够，在工作中经常会出现一些错误；对时间的分配和利用不够合理，使工作的效率大大地降低；不能很好地区分工作内容的主次性，从而影响了工作的整体进程。

2、由于自身产品知识的缺乏和业务水平的局限，在与客户的沟通交流过程中不能很好地说服客户。这一方面我还需要继续学习去完善自身的产品知识和提高业务水平。

3、产品质量问题在大货生产中是很难避免的，但是所有人都希望降低产品质量问题的发生率。据统计，上个月客户投诉我司产品存在质量问题的案例达十几起。举两个案例：邦威（盛丰）h0710136单撞钉，因为底钉在实际大货生产过程中不够锋利、穿透力不够强，导致客户在装钉过程中出现大量

底钉打歪、打断、变形情况。这给客户带来了一定的损失，经过协调，客户要求我司尽快补回损耗的底钉1000粒；邦威（圣隆□h0710052单的工字扣，客户投诉我公司产品存在严重的质量问题，一个工字扣同时出现几种质量问题：掉漆、钮面变形、颜色不统一。这使我们和客户的沟通出现空前的尴尬场面。客户对我们的产品质量表示怀疑，也对我们的态度表示怀疑。他们觉得我们没有一点诚意。后来我们工厂采取了相应的措施解决了此次质量问题。但是之前糟糕的质量问题给客户带去了非常不好的影象对我们的信任度和满意度都大幅度降低。

对于产品质量问题我觉得它是客观存在的，如果要求工厂生产的大货不发生质量问题，那时不现实的也是一种幼稚的想法。容忍一定限度的质量问题是每个业务员所必须做到的，如果一味地去埋怨工厂，只会让事情变得更加糟糕。如果说有什么可以弥补质量问题，那就是我们的态度。一旦发生质量问题我们就应该及时有效地去挽回损失和客户对我们的信任，拿出我们的诚意寻找并承认自己的过失之处，这才是首先要做的事情。

在心态方面，我存在两个问题：一是急躁心理、二是责任分散。我还需要进一步去调整 and 改变。

在紧张的工作中会经常产生急躁的心理状态，我曾尝试着去缓解这种状态，但是效果并不好。心理学解释导致急躁的心理有许多因素：工作环境、自身素质、生活习惯、工作方法等等，而我认为调整急躁的心理状态还需要从自己的生活习惯和工作方法做起，因为工作环境是客观的，而提高自身素质特别是心理方面的素质更不是一朝一夕的事情，现在我能把握的就是调整自己的工作方法和自己的生活习惯。

责任分散是为了提高工作效率的一种重要手段，但是工作分散心理却有着它消极的一面，当一件事情的责任被多个人分担后，没有人认为这件事是自己的事情，久而久之便没有人

会去刻意关注这件事，在我身边我能感受到它是存在的。我想克服这种心理的最佳方法就是培养和加强自身的团队合作精神。时刻都要把自己摆在一个团体的位置里，因为这里没有我只有我们。

1、维护老客户：主要是订单跟踪，确保森马巴拉的大货能够准时出厂。做好森马巴拉秋季打样工作。

2、做好货款回笼，上个月我在这一方面做得不好，被人敷衍的感受实在不好受，从现在开始要多长一个心眼，俗话说：口说无凭，什么事情都要确认才行。

3、对于新客户，一定要完全按照合同上的规范行事。尽快地获得新客户对我们的信任和支持。

4、坚持学习产品知识和提高自身的业务水平，事物都是在时刻变化的，我需要不断补充新的知识来充实自己。坚持多出去走走，保持经常与客户的有效沟通和交流，真正了解客户需要什么产品。

公司二季度工作总结篇九

1、人身伤亡事故：本季度未发生人身伤亡事故。非人身伤亡事故：本季度发生一般非伤亡事故一起。即2月10日，2304泄水巷瓦斯超限事故。

2、“三违”情况：一季度共发生“三违”529起；严重“三违”73起；一般“三违”453起；轻微“三违”3起。

3、一季度共发现隐患4071条；严重隐患226条；一般隐患1731条；轻微隐患2114条。

1、认真学习、宣传贯彻安全一号文件精神。公司通过宣传媒体、文件发放、悬挂标语、出板报等多种形式，对集团公司

和公司安全一号文件，按计划进行了宣传、贯彻，公司安监部门对学习、考核情况进行了监督检查，考核结果纳入单位安全绩效，使全体员工明确了今年的指导思想、安全目标、对策措施及安全奖罚规定，认真领会了一号文件的精神。

2、重新认真开展了新编《岗位操作标准》、《安全生产管理条例》、《安全管理制度选编》等知识培训。公司按照编制的xx年年员工培训计划，在首季度对职工进行了新编《岗位操作标准》、《安全生产管理条例》及《安全管理制度选编》、《灾害预防处理计划》等知识的教育培训工作，做到了教育培训有计划、有方案、有教案、有考核，提高了职工的安全意识和操作水平，确保了职工上安全岗，干放心活。

3、继续推行职业健康安全管理体系。

(1) 事实证明，职业健康安全管理体系是一套科学、严谨的管理方法。本季度，公司积极响应“关于做好xx年年度职业健康安全管理体系危险源辨识和风险评价的通知”，开展好危害辨识和评价工作。分管安全领导亲自组织，广泛发动群众参与，全面辨识和评价作业活动或设备运转检修过程中存在的各类危险源，确保危险源辨识充分而无遗漏，确定风险级别，并采取相应的控制措施，公司对上报的辨识出的危险源进行了汇总，及时做好《不可允许风险清单》的编制工作，并按及时向集团公司进行了上报。

(2) 运用体系的管理方法，逐步规范本单位的安全管理工作。公司把职业健康安全管理体系的运行同生产实际紧密结合起来，当作业环境、作业条件、工序发生变化时，及时对危险源进行了重新辨识，并采取有效可行的控制措施，真正把职业安全健康管理体系这种科学的、系统的管理方法运用到安全生产的过程中。

(3) 做好职业安全健康管理体系的审核工作。体系审核，是“pdca”循环中关键的一环，通过评审，能更好的发现体系

运行中存在的不足之处。公司在首季度认真对各单位开展了内部评审工作，对查处的不足项、整改项，限期进行了整改，确保体系形成闭合循环。季度末公司迎接了集团公司的体系审核，通过内部审核，为体系的正常运行，提供了保障。

4、继续落实好安全质量标准化及岗位作业标准化。

(1) 抓好对煤矿《矿井安全质量标准化评级考核标准》、《岗位作业操作标准》的学习和培训工作。搞好两个标准化的前提，是广大职工懂标准、会使用标准。为了提升广大职工的质量标准化水平，公司组织开展以《矿井安全质量标准化评级考核标准》、《岗位作业操作标准》为主要学习内容的培训活动，确保职工上标准岗、干标准活。

(2) 各部室紧密配合，严格考核。公司各部按照各自负责的专业进行了检查，结果由牵头部室进行汇总，严格按《矿井安全质量标准化评级考核标准》进行评级、考核，并督促各基层单位按要求进行了整改。

5、落实安全责任，注重现场安全管理，确保“两节”期间的安全生产。

(1) 部署安全工作，落实安全责任。针对“两节”期间，员工思想相对不稳定、又面临着放假等众多不安全因素，公司认真部署和安排了“两节”期间的安全工作，把安全责任落实到位，使在岗人员，人人头上有责任。对存在的检修项目，严格按措施进行了施工。

(2) 做好停产、复产的验收工作。按计划对需要停产、复产的头面开展了停产、复产的验收工作，保证对查出的隐患整改结束，达到规定要求后，下达停产、复产通知书。

(3) 安全小分队加大活动频率，开展现场安全检查。假日前后，公司成立的安全小分队，对井下、井下生产头面、地面

单位进行了正常的安全检查，对存在的问题，要求责任单位按期进行整改，确保了节日期间的安全生产。

(4) 做好对重点工程的管理。本季度，公司针对各项重点工作进行重点监督，严把规程、措施的审核、落实，确保各头面“三员到岗”开工，按规程、措施施工，对临时变化的生产条件，制定出相应的补充措施，对存在的问题，业务部门及时提供技术指导，及时解决，例如针对xxx区ix3304工作面上隅角的瓦斯问题，采用“两进一回”通风，加大工作面风量等办法，有效的控制了ix3304工作面上隅角的瓦斯浓度，确保了ix3304工作面的正常生产；针对xxx区综掘一队4204巷、4203泄水巷均在承压水水位以下，要求严格执行“有掘必探”的原则，严格按规程措施施工探眼，确保正常掘进。

1□xxx区综掘一队一组4204巷，二组4302泄水巷均在承压水水位以下，是安全管理的重点。

2□xxx区综掘五队在1216巷，福建队在1101巷、综掘一队二组在4302泄水巷掘进，全断面矸，是安全管理的重点。

3□xxx区开始的1305工作面——1307工作面的撤架工作及1307工作面安装，是安全管理的重点。

4□xxx区ix5301综采工作面是安全管理的重点。

1、针对xxx区综掘一队一组4204巷，二组4302泄水巷均在承压水位以下，是安全管理的重点。生产队组必须严格执行“有掘必探”的原则，同时各业务部室要紧盯现场，督促生产队严格按章作业，确保正常的安全生产。

2、针对xxx区综掘五队在1216巷，福建队在1101巷、综掘一队二组在4302泄水巷掘进，全断面矸，是安全管理的重点。公司相关业务部室要督促进一步落实好有关施工技术措施，

且不定期对现场进行监督检查，并给予技术指导。

3、针对xxx区开始的1305工作面——1307工作面的撤架、1307工作面安装工作，是安全管理的重点。相关业务部门，要对搬家路线，进行验收，合格后方可运架，相关业务部门要紧盯现场，确保搬家倒面工作的正常进行。

4、针对xxx区ix5301综采工作面是安全管理的重点。相关业务部门要注意工作面瓦斯情况，杜绝瓦斯超限事故的发生，当采煤工作面条件发生变化，相关业务部室要及时协助生产单位采取措施，确保该工作面的正常生产。