

最新第一季度武装工作报告 第一季度工作总结(模板8篇)

在当下这个社会，报告的使用成为日常生活的常态，报告具有成文事后性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？下面我就给大家讲一讲优秀的报告文章怎么写，我们一起来了解一下吧。

第一季度武装工作报告篇一

x年是“十二五”开局之年，1-4月份我局在县委、县政府的正确领导下，在县人大、县政协的关心支持下，各项工作成效显著□20xx年1-4月工作总结和下步工作计划如下：

（一）城镇规划工作显成效

按照规划全覆盖工作要求，完成长松园片区总体规划编制，完成职教基地燃气专项规划编制；完成青年水库片区规划编制资料收集，正在进行控制性详细规划编制；办理建设项目选址意见书7宗、建设用地规划许可证xx宗、出具用地规划条件31宗、办理建设工程规划许可证21宗、补办工程规划许可手续1宗，办理工程竣工验收6宗。

（二）加大市政基础设施建设力度

1、加快推进市政道路建设

明湖南路完成总工程量的95%；河滨南路完成总工程量的81%，玉带路完成总工程量的60%，文昌路完成总工程量的60%，兰茂路路基土主工程完成工程量30%，盟台路完成排水管网12%，各条道路正在加紧建设。

2、园林绿化建设

（1）绿化

今年继续以城市园林绿化为重点，以最终创建国家级园林绿化的县城为目标，掀起城乡园林绿化高潮。完成河滨南路3016m²绿化建设；完成入城口树木移栽；完成县城缺塘补栽、视觉补差；完成环城西路与兰茂大道街头绿地的初步方案设计；开展树池整改；完成黄龙街、尊师路行道树分枝修剪。

（2）市政维护

加强市政设施维护管理，修复黄龙大街损坏路面800m²；完成香海路14盏路灯安装，入城口16盏路灯拆迁；定期对我县液化气行业检查整改。

3、县垃圾处理场已完工，正在组织材料准备验收工作。

4、县城供水改扩建一期工程于4月20日开工建设，项目总投资约580万元，设计近期总供水规模1.6万立方米/日，厂区工艺部分等及新建原水输水管560米。

（三）加大城市市容环境管理力度

1、加大渣土运输管理力度

按照《昆明市建筑渣土运输管理办法》及城市管理的有关要求，加大对建筑渣土运输的管理力度，1-4月查处未密闭渣土运输车44辆。

2、加强违章建筑管理力度

查实违规建房、无序建房14起，针对违规行为做询问笔录14份，下发询问调查通知书4份，停止违法行为通知书14份，责令限期改正通知书1份，行政处罚告知书2份，行政处罚决定书3份。

3、加大店招店牌管理力度

清理非法粘贴小广告13438张, 没收占道移动式广告招牌41块; 审批门头广告招牌设置申请31份, 宣传促销活动设置申请26份, 公益宣传广告栏3份, 不占道经营证明6份, 送发广告招牌设置标准细则通知合计420份。

4、加强数字城管工作

20xx年1月至4, 共受理监督员上报、市民拨打12319城管热线、视频监控等案件5282件, 立案4971件, 结案4955件。

5. 加强县城卫生保洁

清扫保洁街(路)面积83.6万平方米, 每日3次清扫全日保洁, 出动清运车1800余次, 洒水240余车次, 日均清运垃圾120吨、粪便4.5吨。1-4月共清运垃圾14000余吨, 清运率达100%。节水生态公厕正在协调选址。

(四) 规范建筑业管理工作

1、对全县的建筑工地进行专项检查整治; 今年1-4月份共办理施工许可证8项, 建筑面积168449万平方米; 建筑业总产值1.5879亿元; 对特殊工种组织3次不同工种培训。

2、完成公开招投标项目共20项, 其中监理14项, 总投资规模1.7亿元; 完成非国有投资备案xx宗, 总投资规模2.6亿元。

3、今年1月21日召开全县建管工作会, 与县内各施工企业签定《安全生产目标责任书》、《质量目标责任书》23份; 全县在建项目安全备案38家, 质量报监督41家, 建筑面积454940平方米, 共投资7.27亿元。

(五) 房产管理工作顺利开展

办理抵押贷款登记610宗，办理产权登记收件1500户，办理产权登记办件900户，已发放房屋所有权证750户；截止到20xx年4月25日，出具首套房证明44份。

（六）抓实民生工程建设

1、廉租房建设

牛栏江镇500套廉租房正在选址；杨林镇500套正在设计施工图纸；政府统建435套已取得施工图设计审查合格书，5月9日开展工程招标工作；政企共建1000套初勘完成，长线与国防线路电力迁改工作已经实施，正开展前期施工图纸的设计工作，用地范围内两住户拆迁工作正在进行；十四冶棚户区改造项目4月27日正式开工建设。

2、农村民居地震安全工作

1-4月完成了省政府20xx年10月份下达的危房改造和拆除重建300户的建设任务，督促各镇整理竣工资料；完成2758户农房修缮加固，超额完成省市下达的2630户的任务。

（七）招商引资工作

一是继续做好20xx年结转项目垃圾处理场、十四冶棚户区改造、云南建工集团廉租房、兰茂大道、入城口改造、银杏人家、佳隆地产、海宇花园等项目的跟踪服务工作；二是积极与十四冶集团、云南建工集团合作开发县城东北片区、青年水库片区部分土地一级整理项目；三是与南磷集团合作开发县城西片区土地一级整理项目，目前已签订合作开发协议，目前各项目到位资金5500万元。

（八）向上争取资金及融资工作

1-4月，**县荣深生态新城投资有限公司共融资3.8亿元，完成

县下达任务7亿元的54.3%。

（一）**全域城镇化工作

一是按照市级要求，加大规划全覆盖工作，配合指导好各镇完成集镇总规划和村庄规划、实现规划全覆盖；二是继续配合推进杨林镇全域城镇化建设试点工作；三是配合制定上报全域城镇化有关配套文件；四是进一步完善和健全机构。

（二）基础设施建设

1、完成县城4处红绿灯招标工作及建设工作；报送环城西路，秀松街延长线、玉明路、武侯路、玉带路、玉龙路的审计结算材料；继续加大明湖南路、河滨南路、文昌路、玉带路、嘉玲路上段等项目建设工作，确保按计划推进；完成龙井路报建、招标、征地勘界等前期手续。

2、继续推进绿化管护管理，高标准实施好大建设新开工道路绿化，推进城区道路绿化改造整治，推荐上报省（市）级园林单位（小区）；进行县城排水管道清淤工作；改造县城区路灯照明；开展燃气供气安全培训。

3、加强**县城供水改扩建工程管理力度，确保按质、按量，如期建成投入使用，早日缓解县城供水紧张局面。

（三）提高城市管理水平

紧紧围绕努力提升**县城的整体形像，加强城市占道经营，规范户外广告，配合各镇、街道办事处加大违规建房、无序建房的查处力度。

（四）民生工程

进一步加快廉租房建设进度，紧紧围绕重点项目建设任务，

制订详细的工作计划和时间进度表，完善工期倒排，全力加快项目建设进度；积极抓好20xx年3450套廉租房建设报件审批及相关协调工作，确保年内开工；进一步加强领导，强化紧迫意识，以高效率推进20xx年续建435套廉租项目建设工作。

（五）招商引资

进一步改进工作作风，为招商项目提供高效优质服务，做到有事快办，特事特办，建立有效的服务机制，坚持重大项目局领导挂点联系制度，坚持所有项目跟踪服务制度；继续与云投集团、昆明交投公司合作开发西片区、入城口改造项目、杨林青年水库片区以及县城新区内的土地开发建设，全力推进嵩县明城乡一体化建设。

（六）队伍建设

加强党的建设工作，尤其是要着力加强党风廉政建设，加大反腐倡廉力度，努力提高规划管理人员的政治素养、职业道德素养和业务水平，使全局干部职工牢固树立全心全意为人民服务的宗旨意识。强化服务意识，简化办事流程，提高办事效率。对规划项目办理的全过程实行监督管理，严肃查处工作人员违纪违法行为，努力打造一支全新的、全心全意为人民服务的廉洁高效规划建设管理队伍。

第一季度武装工作报告篇二

参加工作已经三个季度了，在20xx年第一季度，我来到了醋酸车间，开始学习有关醋酸的工艺操作。我依然抱着极端认真负责的态度展开各项工作，兢兢业业，勤勤恳恳，有得也有失，有成果也有不足。现将我第一季度的工作总结如下：

思想表现

在实习的过程中，自己学到了许多原先在课本上学不到的东

西，而且可以使自己更进一步接近社会，体会到社会跳动的脉搏，如果说在象牙塔是看市场，还是比较感性的话，那么当你身临企业，直接接触到企业的生产的话，就理性得多了。在企业的实习过程中，我发现了自己看问题的角度，思考问题的方式也逐渐开拓，这与实践密不可分，在实践过程中，我又一次感受充实，感受成长。

业务技术

通过安排到醋酸车间进行学习，了解产品生产工艺流程、职能部门的设置及其职能，了解车间的内部控制流程。在第一季度，我先了解整个醋酸的生产的流程，从原料的入库，到怎么生产，到最后的成品入罐，对整个车间的计划生产活动有了基本认识，这对我们熟悉企业，进行实务操作打下良好基础。其中，先前我们对醋酸的生产几乎一无所知，但下到车间之后，我们不仅了解了生产流程，还进一步了解了醋酸的生产工艺流程和用途，由于受市场的影响，我们车间暂时还没有开车。由于醋酸的生产成本都比较高，所以我车间对降低生产成本的思考很多，这点，我感受颇深，要做一名合格的化工人员，对基本、基础的作业环节是要非常清楚的了解的，否则就可能造成事故停车，造成不必要的损失。现阶段我们已经完成了水联运，已经做好了开车前的最后准备。与此同时我也在迅速学习该车间的工艺流程，及设备运行参数，积极参加开车前的培训，为开车做自己应该做的事情。但自己在工作经验方面还有点薄弱，有待提高。

存在的优缺点及改进计划

优点：工作进取心强，虚心学习，能很快上手，有相当好的知识运用能力。现场操作能力及应变能力强。工作态度认真，勤于思考，不断学习，沟通能力好。

缺点：我工作上对流程了解的还不彻底，缺乏工作经验。

改进计划：1、对车间的工艺流程，我要继续努力学习，提升自己。多跟上师傅学习工作经验。2、对车间的运行工艺参数还了解得不够，但我相信，只要坚持不断地学习，不断地总结。我一定可以在接下来的日子里取得进步并有大的发展。

回首过去的几个月的学习，有欢乐也有痛苦，但更多是充实是责任。在工作中自己更加成熟了，在新的投料试车阶段，我会更加严格要求自己，艰苦奋斗。为我厂的不断强大贡献自己的一份力量。以上是我第一季度的工作总结，如有写的不到位的地方，敬请各位领导批评、指导。

第一季度武装工作报告篇三

20xx年的第一季度，安办安全生产工作在公司的领导关心和指导下有序地开展。一季度没有发生重大安全生产生产事故。牢固树立“安全第一，预防为主，综合治理”的指导思想，积极开展安全生产工作，确保各项工作的顺利进行，下面就这三个月来安办的安全生产工作情况汇报如下：

1、今年一季度以来，安办按照公司安全工作方面的文件和会议精神，全面开展安全生产责任落实，坚持预防、落实责任、强化监管。组织签订了安全生产责任制，认真落实主体责任，落实党、政同责，一岗双责，逐级签订、落实安全生产责任制。

2、加大安全宣传力度，提升自我保护能力 我们安全工作的指导思想是“安全第一，预防为主，综合治理”。因此，安全教育工作是“预防为主”的前提。针对一季度新进员工安全意识弱、自我保护意识弱的情况，安办共组织9次共257人次岗前培训，使其明白各项安全工作的相关规定及要求，增强全员安全生产法制观念和自我保护意识，强化其责任心。

根据《安全生产法》和开发区安全工作要求组织单位负责人、安全管理人员、职业卫生管理员开展年度安全继续教育工作。

3、开展安全文化建设

制作发放“员工消防安全须知卡”200多张，共挂横幅标语6条，使安全生产、消防安全的宣传教育开展落到了实处；全面促进全安全生产有序进行。努力营造一个良好的安全生产氛围。

4、严格检查制度，消除安全隐患

一是在第一季度中安办每月组织一次安全隐患自查，对电气线路、生产设备和作业现场等进行检查未发现重大安全隐患。所有设备运行正常，确保了安全设施齐全有效，把安全隐患消灭于苗头中。

二是重点检查了危险化学品，要求管理人员严格按照《危险化学品管理制度》进行出入库，做到双人双锁，如实填写记录，对使用过程加大巡查力度，确保安全。

5、开展消防演练、提升员工逃生自救能力

针对第一季度人员流动大，新入职人员多、对生产环境不熟悉的特点，组织生产一线员工开展消防逃生演练活动2次共计560人次，达到了熟悉环境目的，有效提高了员工的逃生自救能力。

6、存在问题

确保公司安全生产工作顺利进行。

7、 二季度工作安排

1、组织开展好“安全生产月”期间的安全生产工作，把安全生产工作抓紧抓实，认真组织开展安全生产大检查、专项应急演练工作，做好节日期间的安全保卫和值班工作，严格岗

位责任，及时组织力量处置各种突发事件和异常情况，严防重特大事故的发生。

2、根据北京市安监局、开发区安监局安全生产工作要求，组织编制“一企一标准、一岗一清单”安全生产隐患排查治理体系工作。

第一季度武装工作报告篇四

今年第一季度，在市委、市政府的领导下，在市安委会的指导下，我局坚持贯彻落实科学发展观，认真落实抓教育，促安全，保平安和安全第一，预防为主的指导思想，高度重视安全工作，落实安全措施，强化安全管理，保证无安全事故发生。

安全工作是全局性的工作，更是一项以人为本的工作。为此，我们结合工作特点，向全体干部职工传达有关安全生产工作文件精神，宣讲了安全工作的形势和加强安全工作的重要性，有针对性地在每次干部大会上，特别是在重大节假日前，反复向全体干部职工宣讲安全知识，让全局干部职工时刻牢记安全工作，人人有责，始终树立安全第一的思想，同时结合职能，在组织全市大型科普活动时，将安全知识纳入普及内容，对群众进行宣传教育，提高广大市民的安全意识。在思想上使有关人员做到警钟长鸣，确保了一季度无安全事故发生。

我局建立了以局长为组长，分管领导为副组长，各科室负责人为成员的领导小组机制，加强对安全生产工作的领导。同时，我局认真贯彻落实安全生产责任制考核办法等文件精神，把责任分解落实到局领导及相关科室负责人，重点突出消除安全隐患。制订完善局一系列工作制度，补充保证安全相关内容。

1、加强办公用房、用电安全及电梯管理。加强用电安全管理，

安装了熔断保护装置。防止事故发生。要求全体干部职工随时随地要有安全用电意识，要做到人走电关，不使用三无电器产品。配合市经信局加强电梯安全管理，定期对电梯进行检修，确保电梯使用安全。

2、加强车辆安全管理工作。在车辆安全管理工作中，我们坚持管好人，用好车，病人病车不上路的办法。严格按照《道路交通安全法》有关规定对驾驶员进行安全教育，让大家牢固树立起道路行驶，安全第一的观念，不开飞车、英雄车。病车不上路，发现故障及时修理排除，始终保持各车辆处于良好技术状态并无发生安全事故。

3、加强档案文件的安全管理。局办公室组织人员对档案室安全措施进行了检查，要求全体干部职工妥善保管流转的公文，特别是带密级的文件，要做到随办随归，及时处理，及时归还档案室存档，以免发生泄密、损坏等事故。

4、加强网络安全管理。我局建立计算机信息网络安全领导小组，明确领导小组职责，确定专门部门和专业人员负责本单位计算机信息网络安全管理，并制定了相关安全保护管理制度。重要计算机信息系统都规定设置了相应的口令，对数据库实行了加密管理，有日志审计记录，日志文件加以保护并按规定备份、存档和保存，访问权限严格划分等级。

5、落实责任，加强节日值班。元旦、春节、清明节局办公室安排好节假日值班领导、值班人员及车辆，确保节日期间无安全事故发生，保持突发事件及异常情况的妥善处理和信息通畅。

按照要求我局对局机关开展了大型的安全检查，由局分管领导牵头对局机关办公区域进行了认真检查，特别对档案室、办公室提出了更高的安全要求。通过全面排查，及时整改，有效遏制事故的发生。

第一季度，我局在安全生产方面做了大量的工作，也取得了一定的成绩，未发生安全生产责任事故。第二季度，我们将时刻保持清醒的头脑，居安思危，充分认识面临的严峻形势和突出问题，进一步加强安全生产科技能力建设，不断将我局安全生产工作推向新的高度。

第一季度武装工作报告篇五

光阴似箭，岁月如梭，也许是生活、工作的忙碌之因吧！总感觉到时间的仓促，当20xx年的新气氛还未细细去品味时，不知不觉第一季度已经结束了。只有擅于总结才能提高，只有勤于发现才会进步，也是一种习惯吧，现对20xx年第一季度的工作做出以下总结：

“安全是企业的生命”，虽然拥有了安全不一定拥有一切，但失去了安全将意味着一无所有，创再多的效益，做再多的工作都必须保证安全的前提下进行，一旦事故发生就会对成绩一票否决，就会对工作大打折扣，所以整个过程中，我工段始终坚持“安全第一，预防为主”，在这过程中做了诸多工作：

- 1、每月定期召开安全例会，用讲道理和举事例的方法提高大家的安全意识，增长全员的安全知识，培养员工事故应及能力。
- 2、定期组织工段领导层对现场隐患进行检查，及时整改，跟踪落实到位，一杆子到底。
- 3、积极参加公司、分厂组织的安全活动（安全演讲、安全知识竞答）。
- 4、保证“安全五分钟”讲话的质量，要求通过具体的事例来达到教育的效果。

5、日常操作行为的规范。

通过以上诸多方面的努力，在第一季度中确保了工段无重大事故发生，但仍然没有杜绝一些意想不到的设备事故。布料小车脱轨导致的皮带烧毁事件，油泵电机烧毁事件。更为可怕的是3月1号的煤气管道爆炸事件。我们是在安全方面做了许多努力，但这些事故仍然暴露出工段的一些不足之处。事后我们吸取教训，重树新风。对规程进行了修改，对操作进行了规范，加大了考核力度，以此来推动安全工作的进度。

不过，“生产才是企业的正餐”，工段把抓生产作为主责任，从工艺数据的控制、原料成份的物理化验一丝不苟、认真对待，从上料源头抓起到成品出仓确认，确保了全季度共产球团矿188611.024吨，完成计划任务的94.31%；消耗高硅精矿粉47213.16吨、低硅精矿粉162853.79吨、钠土580.95吨、钙土3657.4吨；生球平均落下强度5.79次/个，球团矿品位合格率100%、综合合格率100%、成品率96.8%、抗压强度2.95、抗压合格率99.26；竖炉利用系数7.14、作业率为89.02%、影响时间为29229分钟。从整体来看球团生产较为理想，当然过程中也进行了检修，原于布料小车的脱轨、煤气不足、链板电机调速器轴承坏等等原因。同时3月份原于2#高炉炉况不顺对2#竖炉进行了（20-31号）为期12天的停产。

现场管理是促进安全与生产的后勤保障，所以工段对日常的卫生和劳纪管理常抓不懈，做了以下工作：

- 1、每周工段内部组织卫生大检查。
- 2、将岗位分片到班组，设备区域划分到个人，让全员能提高责任心。
- 3、三月份响应“文明月”要求除了彻底的大扫除外对现场进行了油漆、粉刷，保证了现场的清洁亮丽，保证了设备见本色。

4、通过过程中考核、说服、教育加强了全员的行为规范，减少了违章违纪现象，从而强化了现场管理。

软件工作是一项必不可少的工作，全季度工段从以下几方面做起：

1、保质保量地完成了“六个一工程”。

2、每月进行一培一考，且严肃考试制度，以提高全员的学习氛围。

3、积极督促工段人员进行投稿，为企业文化建设做出贡献。

4、做好各项日志和交接班记录。

总之，过去的一季度是尽心尽力，全力以赴，从安全到生产，从卫生到劳纪，从管理到制度做了诸多的努力，虽然成绩有保证，但不足也存在。当然，过去的无法挽回，重要的是在今后的工作中工段将不断完善，不断总结，勇于创新，争取在下季度能实现以下目标：

一、保质保量完成产量、质量任务；

二、保证安全无事故；

三、保证现场清洁亮丽；

四、杜绝违章违纪现象；

五、做好各项软件工作。

第一季度武装工作报告篇六

开放招商是县委、政府为进一步推进沈丘富民强县，加快沈

丘经济社会跨越发展的新举措，为做好做事这项工作，莲池乡政府重点做好以下三个方面的工作。

20xx年，招商引资建设项目共有5个，投资总额达3.4亿元。

二是在莲池投资5000万元的河南锐利特矿山配件有限公司，该项目已经建成；

三是河南宝康矿山机械有限公司投资3000万元扩建项目已经建成；

五是返乡人员薛正投资1000万元的矿山配件厂正在建设中。

六是高洋在莲池投资3000万元的矿山配件有限公司，该项目已经建成；

20xx年莲池老板高伟成5.2亿元在南园区兴建的奥兰汽车配件生产续建项目已完成厂房建设，正在安装设备；投资3000万元的河南汇丰矿山配件公司，厂房已建成，河南宝康矿山公司，投资3000万元扩建项目已完成。华美、汇成等几家企业正积极筹备扩建项目。深圳顺友升实业公司老板童济行已联系有回家创业意向，珠海洪森科技开发公司准备在莲池承包万亩良田，进行面粉加工，目前真该洽谈中。招引年产800万件钻头、截齿的河南钎王矿山配件公司，已达成投资意向。

一、广泛宣传，全员发动，使开放招商入脑入心

1、召开乡村干部党员群众动员大会，把县委、县政府下发的开放招商政策灌输进莲池乡每个干部群众的脑里心里，改变以往乡村干部的错误观念，把开放招商变成是县、乡主要领导的事为全乡干部群众的事，群系群办，共谋招商大计。坚定全乡上下开放招商的决心和信心，打一场全民开放招商仗。

2、召开莲池乡现有矿山配件企业老板座谈会，转变部分“小

富即安”、“小进即满”，不思扩大进取的观念，广泛宣传县委、县政府开放招商优越环境和优惠政策，鼓起他们扩大创业的干劲。

3、通过发信、函、短信、邮件等方式，向莲池在外的成功人士和企业老板介绍沈丘发展的态势，好气势，好趋势，勾起他们回沈丘看，来沈丘投资创业的欲望。

二、摸清底子，梳理重点，使开放招商有的放矢

1、莲池有“钻头之乡”称号，进一步摸清现有矿山配件生产企业的底子，掌握企业下步发展的趋势，是莲池开放招商的重点，掌握准现有企业上、下游来往企业，利用他们现有的沟通渠道和常年供下的人脉资源对莲池今后开放招商将发挥极为重要的作用。

2、在原来排查的莲池在外成功企业家的基础上，进一步深摸细排，全面完全掌握莲池在外发展成功企业家的底数和现状，为今后招商的努力方向和项目类别理清思路，确保找一个招一个，招一个来一个。

3、多平台挖掘招商潜力。摸排莲池内外各界人士的亲戚、朋友、同学、战友等交往圈，筛选招商人群，捕捉招商良机，储存招商讯息。

三、想硬实招，真走出去，使开放招商确保成效

1、服务好现有矿山配件企业，定期召开座谈会，解决企业发展中的困难和问题。鼓励内引外联，扩大生产规模，提升产品质量，做大做强做精。

2、照顾好在外成功企业家在莲池亲朋的生产生活，以情感人，感动在外创业成功老板回家乡投资创业。我们坚持重大节日慰问在外成功企业家家人，及时帮助解决她们家人在生产生

活中遇到的困难和问题。

3、落实好县委、县政府安排布置的外出招商和外地企业恳谈工作。去年，我乡在郑州举行了莲池在郑成功人士恳谈会□20xx年元月6日乡党委政府带领招商小分队人员到商水召开恳谈会，河南汇丰矿山配件公司为发展家乡谋计，为开放招商寻机，真正到梳理出来的招商重点意向地、项目靠驻地招商，确保人去商来，取得实效。乘着十八届三中全会进一步深化改革开放的东风，凭借“咬定青山不放松”的韧劲，有县委、县政府的坚强领导，有沈丘经济发展的大好态势，有全乡干部的真抓实干，一定能引来“金凤凰”，为沈丘经济社会发展增砖添瓦。

第一季度武装工作报告篇七

20xx年4月15日xx区xx办事处购买xx市xx社会工作者协会网格入户核查服务，在xx办事处的监督指导下，我机构制定了详细的实施方案和评分细则，于4月18日正式开始组织实施工作，并于5月5日顺利完成此项工作任务，共入户350户，70个网格。

本项目在xx辖区入户70个网格，每个网格按照随机抽样的方法抽出5张户卡，共抽出700张户卡，备用350张户卡，实际入户350户，然后实地入户比对信息的准确率。

在我单位10名社工以及辖区7个社区的全力配合下，我机构于5月5日顺利完成此项目的工作任务。期间我们克服了各种困难，不断积累经验，改善工作方法，为今后的工作积累了大量的经验。

4月18日项目启动后，我机构首先对开展入户工作的社工进行培训，从入户的方式方法、入户询问考核内容、照片、签字流程、资料采集与保管和信息保密等内容进行了详细培训，并仔细研究了项目实施方案和评分细则。

随后我机构分别联系到7个社区的站长或书记在每个网格员的户卡中采用随机抽样的方法抽取了10张户卡（备用5张），70个网格共抽出700张户卡。

然后对项目主要内容和项目整体思路和进度进行了详细的安排，要求专业社工们入户要认真务实，发现问题并解决问题，从专业社工角度为社区工作人员提出意见和建议。

4月30日至5月5日，我机构积极主动加班加点整理资料，反复核对信息，仔细查找是否有疏漏之处，并于5月5日顺利完成了各项工作任务。

通过本季度（20xx年第一季度）入户核查发现，网格员户卡登记的完整性、全面性和及时性明显比20xx年强很多，侧面印证了入户核查服务的效果和督促作用，但入户过程还存在一些问题：

部分居民见到社工防御心理很强，半推半就，甚至有直接拒之门外的情况，经网格员详细介绍之后才放松警惕，甚至拿出户卡后才允许进门，经过简单交流后才统计完信息。

部分网格存在居民家庭新增成员未登记，年轻人结婚搬出等信息不知情信息依然留存情况，还有网格人户对不上，给网格员入户造成了麻烦，大部分网格在微小细节内容上疏忽，尤其是政治面貌、文化程度和工作单位更新不及时，部分电话号码变更情况存在。

据调查，有居民反应网格员很少来，说没见过之类的话（不排除其他家庭成员见过），说明网格员入户周期存在时间过长的`问题。

大部分社工入门直奔主题，直接要居民信息，还没等居民缓过神来，与居民沟通的信息量较少，无法了解居民内心和需求。给居民造成防范意识。

1、对策：居民对网格员不信任的原因可能是见面少，沟通少，相互了解少，所以建议网格员走进居民，多了解居民心理，跟居民交朋友，经常组织居民一起活动，让居民认识你，对行动不便的老人可以采取在传统节日期间上门送祝福，拉近与居民的感情，使居民产生对你信任。

2、对策：有针对性的进行入户，对于流动户，租房户，重病户进行的入户频率高一些，其他不动户可适当周期长一点。每栋楼每单元发展一名楼长，单元内住户有信息变动可由楼长通知网格员。

3、对策：尽量调整时间增加入户次数，有目的有针对性入户，经常走进居民群，和居民交朋友，拉近内心距离。

4、对策：组织参加相关培训，学习社会工作专业理论知识，提高工作人员个人能力，掌握社会工作沟通技巧，培养工作人员危机处理能力，统揽全局能力。

建立完善的入户考核制度对于社工和网格员都是一种专业化的规范，为今后项目的顺利开展以及专业化的服务做好前提工作，也是社工和网格员今后工作中的一面镜子，及时发现自己的问题和不足，不断完善自我，增强工作能力。

通过第一季度的工作发现给社工和网格员们进行专业的培训是非常必要的，对于今后社区专业化工作，专业化服务是一种能力提升，学习社区工作专业工作方法和工作技巧，解决社区问题，强化社区管理。

通过对第一季度入户情况的观察，发现社工入户效率偏低，业务不熟，时间占线偏长，每组社工每天入户量较小，所以第二季度工作在保证入户质量的前提下逐渐提高入户效率。

第一季度武装工作报告篇八

关于xx银行的工年第一季度工作总结如下：

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

3) 留学的多炒股的多放高利贷多炒房地产多学生多退休老人比较多做医疗和健康产业的多

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。