

2023年第一季度工作总结(模板10篇)

总结是在一段时间内对学习和工作生活等表现加以总结和概括的一种书面材料，它可以促使我们思考，我想我们需要写一份总结了吧。写总结的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里给大家分享一些最新的总结书范文，方便大家学习。

第一季度工作总结篇一

20xx年的脚步即将迈向身后，回想走过的脚印，深深浅浅一年时间，有欢笑，有泪水，有小小的成功，也有淡淡的失落。20xx年这一年是有意义的、有价值的、有收获的。在工作上勤勤恳恳、任劳任怨，在作风上廉洁奉公、务真求实。为了能够更好地指导自己今后的工作，是应该好好静下心来面对自己过去一年中的得失，展望一下未来。我将过去一年中工作的心得体会作如下总结。

一、在过去的一年中，充分发挥主观能动性，全心全意，克尽职责完成本职岗位工作，并积极配合业务部工作需要开展工作，及时完成公司和部门领导布置的各项工作。终于不辱使命，没有因为怀孕而影响到工作。

二、与各供应商及客户建立并保持良好关系，确保药品供应顺畅。面对今年来势汹汹的甲流的挑战(部份药品一周用量已经超过平时六周的用量)，也没有出现大的断货现象，深表欣慰。

三、按照gsp质量标准，及时听取与反馈质管部的意见，与各供应商沟通协调，尽最大努力保证药品质量。

四、贯彻领导的思想，做好市场部的招投标工作。

五、做好新品种的物价备案工作，及时做好调价工作。

六、做好销售内勤工作，为销售员做好后勤保障工作，解决销售员的后顾之忧。

不足：

一、对于流行性疾病预测力不足，导致对此次的甲流事件手忙脚乱一阵。

二、因为消息上的不灵通，对于药品招标及后续工作跟进不够及时。

20xx年度工作计划

一、在以质量为前提的情况下，货比三家，直接降低药品价格。坚持“同等质量比价格，同等价格比质量，最大限度为公司节约成本”的工作原则。

二、对于非现款供货单位发货遵循少量多次的原则，充分利用供方信贷期。

三、发货方式尽量以送货上门为主，尽量减少物流费用。

四、降低现款供货，寻找新的供货来源。

五、稳定现有供应商，开发培养有潜力的供应商，为公司做大做强做好积极准备。

六、以遵循gsp为标准，力争更好的做好质管部和供应商之间的桥梁。

七、做好物价工作，多方采集消息，提高市场嗅觉能力。

八、贯彻公司宗旨，做好招投标工作，为占领更多的市场份额而积极努力。

九、对于周期性及流行性的疾病做好更加充分的准备。

十、继续做好销售内勤工作，仍然坚信一个出色的内勤是十个乃至更多优秀销售员的坚强后盾。

新的一年意味着新的起点，新的机遇，新的挑战，未来从来都是因为它的不确定性而让我们充满激情。我似乎已经看到了我们部门变得强大的光芒，我将留取精华，摒弃糟粕，不纯为了完成任务而工作，要以创造更多利润来提升自身价值。我将以更饱满的热情投入到各项工作中去，与公司全体员工共同学习、共建和谐、共创辉煌！

第一季度工作总结篇二

是否对员工有什么安置？；二是曹律师代表江苏怡华提出方案。会议双方就各方的法律关系有所异议，江苏怡华不认同泽天与其有法律关系，认为泽天与康成签订合同是他们之间的法律关系，与江苏怡华无关，江苏怡华只认康成和南京怡华。周羽正律师认为原先房屋是康成的，本着买卖不破租赁的惯例，康成既然与泽天签定租赁合同，在谈判中就应该有泽天的位置。江苏怡华坚持不和泽天谈判，希望泽天走司法途径解决问题。关于裁定书上的裁定内容，请秦淮区法院派人解释。今天的谈判目的就是让各方坐下来，面对面的谈，司法所搭建平台，湖南路办事处主任倪一如作最后的讲话，一是要保证酒店的正常经营，不能造成混乱局面；二是要保证这里的稳定，双方可以拿出下一步的谈判时间；三是双方不得做出过激行为。江苏怡华李海荣董事长表示节前不会有行动，保证酒店正常经营，但在节前对方必须拿出处理方案并盖上公章；周羽正律师代表康成、南京怡华、泽天表示同意。

该案主要是因原房主的房屋产权由秦淮区法院拍卖，新房主江苏怡华酒店董事长带人前去要房，在无人理睬的情况采取了过激行为，堵塞大门及电梯，严重影响酒店的正常经营，容易造成地区不稳，司法所人员在街道领导的带领下，立即行动起来，现场办公，召开了调协会，不断地磋商，在依法解释买卖不破租赁的前提下，做到和平解决移交房产等相关事宜，说明法律在此基础上的重要性。

目前该案双方已诉至鼓楼区人民法院。

三月份的矛盾集中在邻里之间的较多，以上下楼之间漏水、浸透为主，较重的矛盾有家庭成员之间的利益矛盾，主要还是因财产尤其是房产矛盾为突出，这方面当事人有些不遵守法律、有些对法律还是不懂，这更加需要在调解中，学会守法、学法和普法了。

通过以上5件案子的办理情况来看，春节期间发生了一件重大矛盾，平时主要以邻里之间的矛盾纠纷较为突出，要加强社会主义的道德观和邻帮邻的友爱之谊教育，从人与人之间的友爱关系谈人与人如何相处。

本季度人民调解工作共接待84批，人数145人；受理矛盾纠纷115件，调解115件，调解成功率100%。

法律宣传工作紧锣密鼓。是“五·五”普法最后一年，也是经验总结之年，司法所在去年和今年一季度加强了对“五·五”普法的工作力度，根据“五·五”普法规划和上级有关精神，在资料收集整理方面提前做好准备，并对社区的普法资料进行规范，随时准备迎接省、市、区普法检查验收。

第一季度工作总结篇三

1: 销售目标x万元，实际回款x万元，负计划目标x万元。销

售库存合计约x万元，实际销售x万元。与去年同期增长x%左右。

（一）今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自己的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

1、质量问题偏多。

玻璃瓶的破损偏高□xx及xx出现一定沉淀。

2、竞争比较激烈，其他企业价格对比差异。

在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情况下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，特别是xx二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致形成比较悬殊的价格对比。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3、内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

（三）根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战术，按产品品相新招二名经销商，经销商之间形成一定竞争的格局。根据新余市场的情况，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局

面。

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，面对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好2季度的销售工作计划任务。

（一）、总体销售目标x万

（二）、未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，可以在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中形成一个良好的口碑。

3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动（例如：在限定期定完成打款并销售x万奖面包车一辆等等）

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局；同时，可以与各传媒媒介等形成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部通过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势；建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

6、提高销售部人员自身的工作素质

(1) 加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系；

(4) 做好售前、售中、售后服务。

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的快乐。今天，新的一季，我们站在一个新的起点，面对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，

甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满希望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发进取，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，一定能出色完成任务，让20xx年成为名副其实的创利年！

第一季度工作总结篇四

2017第一季度即将要过去，如果需要书写这个季度工作总结的朋友们，大家可以参考这份2017第一季度工作总结范文哦，相信对大家是有帮助的！

一季度的工作，随着时间的推移，已经接近尾声。

这三个月的时间里，我们组的工作总体而言有进步的方面，也有很多做得不好的地方。

在这一个季度的时间里，我觉得我们组和我个人都学到了更多的知识。

四月份即将来临，我们所要面对的是人员和商品不同程度的变动，还有每天复核工作线路的变动，这些表明了一个问题：我们将一切从“零”开始，重新学习新的工作流程和适应新的工作环境。

我们全组人员都已经做好了准备，为下一季度的工作做了规划。

现结合下一季度的工作计划，将一季度的工作总结如下：

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820xx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

3月28日，对仓库商品进行了全面准确的盘点，通过此次盘点，我们可以看到：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。

1、做好人员的工作态度方面的工作；

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。

xx年的脚步即将结束，这已是本人在财务部工作的第三年。

一、主要工作

1、反映，是财务工作的基本职能之一。

财务工作人员必须对公司发生的每一笔经济业务通过不同的方式、方法进行规范记录，反映在凭证、帐簿和报表中，以备随时查阅。

我公司财务部已经对日常工作流程熟练掌握，能做到条理清晰、帐实相符。

从原始发票的取得到填制记帐凭证、从会计报表编制到凭证的装订和保存都达到正规化、标准化。

做到全面、及时、准确的反映。

2、核算，这也是财务工作的基本职能。

核算包括成本核算、工资核算、费用核算等等。

在成本核算上能够结合我公司特点，在生产成本上，按实际发出原材料计算成本，按先进先出法进行结转，比较适合本公司的生产产品。

在工资核算上，采用计件制，有效的加快了生产率和员工的工作绩效。

在费用核算上，采取分部门核算，随时都可以查出每个部门每个月实际发生的费用，加强了费用的管理，节省了开支。

3、监督，是财务工作的另一项基本职能。

首先是每个部门每笔经济业务的合法性、和理性进行监督，

保证企业不受不必要的经济损失，更不能无意的为一些工作人员创造犯错误的氛围。

在这方面，财务部严格按有关制度执行，铁面无私从不放过任何不合理事情；其次是对公司整体资产进行监督，定期进行固定资产盘点、存货盘点、库存现金余额盘点等，以保证公司财产不受侵害。

4、报表，对不同时期或阶段的经营成果及财务状况进行评价和分析。

财务部能够按着月、季和年通过会计报表和财务辅助说明进行分析和评价。

5、管理，是财务工作的一项重要职能。

首先是为领导管理和决策提供准确可靠的财务数据，公司财务部能够随时完成公司领导和其他部门要求提供的资料；其次是参与公司管理和决策，对公司存在的不合理现象，财务部已经提出合理化建议，大部分已被采纳。

二、其它工作

1、通过xx年度一般纳税人年检和工商年检工作。

2、通过xx年度税务汇算清缴工作，无不合理费用列支。

3、清理盘点公司资产，对原材料报废进行了合理的处理。

三、存在问题

1、有关制度和规定执行力度不够；

2、财务各人员综合素质和业务水平一般；

3、财务部的管理职能没有充分发挥。

4、管理高层对财务知识比较欠缺。

四、解决方法

五、几点感想

2、凡事都要付诸热心，相信耐力无所不能；

3、团队协作精神非常重要；

总之，在这一年的工作中，有成绩和喜悦，也有不足之处，但我们会在今后的工作中不断努力、不断改进。

我确信公司财务部是一个团结、高效的工作团体，每位成员都能够独挡一面，我有信心协同财务部全体人员与公司共同走向辉煌！

站在世纪边缘，透视过去一年，工作的风风雨雨时时在眼前隐现，回眸望去过去的一幕幕在不知不觉中打湿眼睑。

似乎年初的记忆依然就在心头展现！

自跨世纪的丧敲响的那一瞬起，我就已深深地感觉到新一年的工作重担已向我无情地压来，企业的不断扩建与化验室规模不变的冲突已无形中为化验人员上紧了一根弦！本已绷紧的神经再一次被重重地牵动了！为能保质保量地完成工作任务，我只能在过去的基础上对化验的相关知识进行重学习，加深认识。

使之更加系统化，从而融会贯通，便化验专业水准提到了一个新的起跑线。

有了新起点，下一步就是怎样在实践中具体发挥作用，在岗位

人员严重吃紧，工作量与日俱增的前提下，要想不被压跨，唯一的解决办法只有两个，一是加强岗位练兵，增加自己对实验各个环节的熟练程度，从而提高工作效率，二是加强内部各人员间的团结合作，互相紧密配合，充分挖掘集体的潜力。

在此基础上，我顾不上去管夜黑楼高，也没时间去看月暗天阴，风狂雨急，不顾一切，只管一人独自前行，取样化验，日夜不停。

虽不见工作有什么硕果呈现眼前，却只觉汗水一次次湿透衣服，眼角的皱纹多了一层又一层，手上的皮肤退了一次又一次，辛酸的眼泪咽下一回又一回！

曾几何时，我从梦里一回回惊醒，却以为自己仍在工作中，也许象我们这样的人真应该叫做工作狂才对，但我们却必须面对现实，不仅仅要能够工作埋下头去忘我地工作，还要能在回过头的时候，对工作的每一个细节进行检查核对，对工作的经验进行总结分析，从怎样节约时间，如何提高效率，尽量使工作程序化，系统化，条理化，流水化！从而在百尺杆头，更进一步，达到新层次，进入新境界，创开新篇章！

经过这样紧张有序的煅练，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底！基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了过去只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。

就这样，我从无限繁忙中走进这一年，又从无轻松中走出这一年，当20xx年来到我面前，我只想说，来吧，我已从工作中长大！

第一季度工作总结篇五

按照区委要求，现将我局第一季度工作总结和下一阶段工作安排报告如下。

20xx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提供了有力保障。

一、加强作风建设，提升服务水平

(一)进一步改进干部队伍工作作风。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、廉洁自律六方面情况，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，分阶段开展好改进工作作风工作，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，抓好党风廉政建设责任制的落实。二是完善制度体系。积极推进依法采购进程，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。

一是积极做好接待工作。圆满完成了元宵焰火晚会、杏花节、20xx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。

四是规范公务用车管理。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，全面推进机关节约。

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。会议以建设节约型机关为主题，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，节约财政资金。

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，节约金额351.87万元，节约率为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，没有发生一起投诉事件。

(四) 全力保障首届国际樱花文化节。

按按照成都(青白江)首届国际樱花文化节筹备组的统一安排，积极做好接待服务工作。一是召开了专题工作会，制定了接

待工作方案，并落实责任人。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，并邀请专业礼仪老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。五是积极做好欢乐中国行活动各项接待服务准备工作。

(五)积极准备全国山地自行车冠军赛。

一是为做好20xx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、任务重的情况下，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、责任重，是一项长期性的工作，要科学规划、分步实施。编整理的第一季度工作总结，请参考，上公文站，发现学习。

第一季度工作总结篇六

- 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。

第一季度工作总结篇七

以“xxxx”重要思想为指导，牢固树立“安全第一、预防为主、综合治理”的思想，从树立和落实科学发展观的高度，充分认识当前学校安全工作的严峻性、艰巨性和复杂性，保持高

度警惕，切实强化安全监督检查，及时消除各类安全隐患，努力减少安全事故，坚决遏止重特大事故的发生。

专门成立了专项安全排查工作领导小组，把安全排查整治工作作为学校首要工作，作了全面安排和部署，做到分工明确、职责明确、责任到人、落实到岗。

- 1、各班召开“珍爱生命，安全第一”为主题的班会；
- 2、每班出一期安全黑板报；
- 3、宣传窗内办一期安全宣传刊；
- 4、各班办一期安全手抄报；
- 5、举行安全知识测试活动；
- 6、利用集会对学生进行安全教育，教育学生注意交通、用电、饮食卫生等安全，还教育学生防火、防盗、防溺水等。

开学第二周为班级、办公室、远程教育教室、公共设施的自查阶段，对自查出的问题立即整改并报告给安全领导小组。对不能彻底排查的安全隐患必须书面报告安全领导小组，由安全领导小组制定整治方案、措施，限期整改。

(1)学校健全完善了学校安全工作领导责任制、工作责任制、安全工作各项管理制度，进一步落实工作机构和人员，强化学校安全组织管理、责任意识，加强安全工作的管理和督查，做到工作落实到人，职责明确，责任到人。

(2)设施设备安全。我校校舍房屋建筑手续齐全。学校的校舍及常用的设施设备已经维修或更新，检查更换了教室内不亮的日光灯管，维修了教室里损坏的门、窗、桌椅。现能够保证师生使用时的安全。

(3)消防安全。我校定期检查人员相对集中或可造成安全事故的场所，如学生宿舍、食堂、阅览室、会议厅、锅炉房、燃气设施、供电设施、实验室等重点防火部位的安全隐患，按照公安消防部门的要求，及时进行整改。对于学生比较集中的教学楼、宿舍楼等地方，配备了必要的消防设施；楼道内的电灯完好，能够正常使用，楼层转向平台处加装了照明设施及应急照明灯；明确了整改责任人，确保防火安全。

(4)饮食卫生安全。做好流行性疾病的宣传及预防工作。学校食堂定点采购有关资料齐全，保存完好。加强了学生食堂、小商店的卫生管理，对炊事人员进行安全和卫生知识教育，对学生进行自我防范意识和能力的教育，不食用来历不明的食物。

(5)交通安全。严禁师生乘坐机动三轮车、低速载货汽车、无证照车辆；接送学生的车辆手续齐全，坚决禁止雇佣或使用报废车、拼装车、未检验或检验不合格以及不符合安全技术标准的车辆接送学生；接送学生的车辆严格按照核定人数载客，无超员现象。

(6)学校周边环境安全。学校与公安、文化等有关部门联合，加大了学校周边环境的治理力度，坚决取缔了学校周边违法的场所；门卫严格按照学校规定查验来访人员身份证，严格履行登记手续，防止非教学用的易燃易爆物品，有毒有害物品和管理刀具等危险品进入校园，学校周边环境目前良好。

(7)其它安全。加强师生心理健康教育，杜绝了师生因心理压抑或失常造成的安全隐患以及校园暴力事件等。

第一季度工作总结篇八

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，然后开发票或者打发票欠条，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。

第一季度工作总结篇九

组织专业技术人员参加重庆市古籍普查培训，邀请市古籍保护中心专家亲临现场指导，今年一至三月共完成古籍录入49件，上报国家一级、二级、三级古籍共30件。其中可望进入国家级保护名录的1件，市级保护名录的6件。

我区的少儿爱心图书接力活动截止到目前，已向服务学校送书二批，共1200册，借阅图书6000多人次，借阅8000多册次，取得了良好的服务效果。这批爱心图书到来极大地弥补了学校图书室藏书不足的困难，满足了山区学生想看书、看好书的愿望，得到了家长和教师的一致好评和认可。在本月召开的全市文化馆图书馆工作会上，我馆被市文广局表彰为先进集体。

为认真实施区文广局领导的指示，我馆把地方文献作为馆藏特色项目来抓，并于本季度正式启动地方文献资源收集整理工作。选后在□xx都市报□□xx电视台和文体中心外户发布了征集广告。并成立了专门的工作小组，对区直各部门进行了一一走访。至3月底为止，共收集到1000余册地方文献资料。我区老干部xx还在活动中表示，将自己2万余册藏书全部捐赠给

我馆。

在闭馆期间，我馆在抓新馆筹备的时间，不放松图书馆的其它工作，各种培训有序开展。我馆视觉艺术高端研讨班于3月初正式开课。研讨班由我馆负责人xx主讲，现有学员20人，开课时间为每周二晚，历时50天，计划20个学时，完成影像美学、色彩学等课程的培训和研讨，并致力于在研讨班课程期间创作一批优秀的书、影、画作品，为我区今年的“文化周”、“文化节”等重大文化活动作准备。本季度已经集中培训了6个学时。

由我馆负责人主讲的文化讲座《xx古镇的人文观察》，也接到xx镇的邀请，将以多媒体的形式，全面、生动地为xx干部、职工和居民深入讲解xx的历史和文化。

1、我馆拟定了《开馆筹备工作方案》、《开馆庆典工作方案》、《图书馆设施设备配置方案》、《图书馆工作人员招聘方案》等多项文件，并上报有关领导及部门。我们在第一季度出刊了信息简报6期，及时向领导汇报工作，对新馆建设进行每周一次现场检查，目前土建工程和内装工程都已经通过了竣工验收。

2、为了更好的做好新馆建设和管理工作，由文广局副局长xx、财政局副局长xx带队，财政局教科文科科长xx、资金计划科科长xx、政府采购中心中任xx和我馆负责人xx等组成的考察组一行十人到我市xx等区图书馆考察。考察工作历时五天，通过考察、学习，考察组成员们普遍认为取得了很好的效果，开阔了眼界，理清了思路，明确了目标。

3、为了贯彻落实区文广新局关于图书馆工作专题会议精神。我馆召开了新馆开馆筹备工作动员会。会议对新馆建设情况、功能分布计划、部室设置、新编制条件下的岗位计划、图书馆工作方向、品牌服务、阶段性工作目标、近期工作安排等

等方面进行了一一落实。

4、不断细化、优化了新馆办公家具、自动化设备等采购方案，对馆内固定资产进行初步清查，避免重复采购。方案历经6稿，采购总额从原来的近500万元调整到了350万元。目前已经送财政局审核，将于近期进入政府采购程序。

我馆明确了以传承文明、服务社会为宗旨，以地方文献资源中心建设为特色，以古籍保护为亮点的工作方向。确立了在未来三年内将我馆打造成国家一级馆和重庆市区域性中心馆的工作目标。

目前，全馆职工精神振奋、工作积极，都全身心的投入到新馆的筹备工作中来，我们有理由相信，未来的xx图书馆将成为我区公众文化事业的一张名片，一个亮点。

第一季度工作总结篇十

来广播电台的时间也不短了，一年多了，从进来的时候就知道创收的重要性，但是到现在为止还没有上道。关于创收，我实在是迷茫，领导无数次的跟我说要走出去，但是我感觉我到现在都没有理解走出去的意思，因为每次出去都感觉像一个迷路的小孩，不知道该往哪个方向走，更不知道我的目标该是什么样子的，甚至于说走到一个地方会莫名的抵触，害怕跟陌生人说话，更不用说是信心十足的跟他们说话了。满怀希望出去，一肚子失望回来，感觉就像是一个怪圈，我走进去出不来了。转眼三个月过去了，很快，这中间有很多可以创收的机会，比如车展，很多的人都通过车展这个渠道有了一定的创收，但是我依旧是没有任何进步。

这三个月，我基本上没怎么进办公室，因为我实在是不知道该怎么面对领导，该怎么回答她们的问题。创收的任务很重，领导们每天都在外面跑来跑去，我们需要向他们学习，分担以一些创收的任务，因此觉得自己很惭愧，甚至有时候会有

耻辱的感觉，因为在创收上感觉自己是个废人，根本无颜面对领导。

这三个月在节目方面也让自己很失望。领导又安排了两个录播节目给我，一个是《建设风采》，每周都要联系建设局的同志们来采访，在联系的过程中虽然不是一帆风顺，但是也还算配合，但是如何去提问他们，怎么问出更多的东西是我一直很苦恼的，他们准备的稿件很语言都很专业，问多了他们会说没有必要，问少了我总觉得大家是没法理解的，所以怎么去跟他们交流又是我接下来需要学的东西。关于另外一个录播节目《寻古探幽》，还算是很喜欢，因为在这个过程中能了解很多的东西，同时掌握很多自己不认识的字，但是在这个节目一开始也是遇到了很多不顺利的情况，总是信息不对称，让领导也是一直操心，不过经过调整，现在已经喜欢上这个节目了。可能需要在节目的录制上多操心了，因为有太多的知识是和古代的文化有关系，一个不小心就可能会出现错误，包括字的读音什么的。

直播节目我希望自己能有突破，因为节目都已经是做了一年了，不想让今年的节目跟去年的节目一样，所以每天都趴在网上寻找各种有新意的话题，希望能够让节目给人耳目一新的感觉，但是自己的能够还是不够，上节目的时候很多东西想到了却没法很好的表达出来，说出来的东西始终是打折扣的。所以接下来就是锻炼自己总结说话的能力。

这三个月我明显的感觉到了压力，来自各方面的压力。首先是因为自己又长大了一岁，但是自己做的还是很差劲，做的事情跟自己的年龄是不相符的！看到周围很多的朋友同学工作的都很精彩，自己是各种羡慕嫉妒，希望自己也能变的优秀一些，所以不断的给自己加压。时间是不等人的，转眼间三个月就过去了，接下来的日子也会过的非常快。我需要继续给自己施加压力，让自己尽力的做好每一件事。