

最新季度工作报告总结(实用5篇)

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编帮大家整理的最新报告范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

季度工作报告总结篇一

尊敬的各位领导好！

- 1、电机类：1598025.00元
- 2、五金加工、橡塑件：1593409.7元
- 3、电子/包材：344500.2元

总采购金额为：2725934.9元

以上统计数据不是很全面，在作报表时发现有些产品都没有单价，在20xx年要把这项漏洞补上，作到订单完善度150%，以便更好的统计数据。

- 1、踏实认真，更好的完成本职工作。

众所周知采购部是关系到公司整个销售利益的重要环节，所以我很感谢公司和各位领导对我的信任，我的主要工作职责：负责公司主要配件，外协加工，以及电子元器件的采购及采购管理业务范围内的管理和领导工作。认真按时做好采购部相关单据，及时提交给财务部，严格履行本岗位职责，定期向公司汇报本部门月统计工作，并提出相关的建议。根据生产部门的生产计划，积极下单落实跟踪。

- 2、降低采购成本。

采购工作是不断的花公司的钱，但怎样节约，以最低的价格买到最合适的产品，是需要不断思考的问题和努力的方向。我认为应该在分析、权衡质量保证、价格、交货时间等因素的基础上才与供应商确定最终的合作。在20xx年，我们把原先是通过现金采购的物资转换成月结，有：不锈钢材料，和部分工具的采购付款，在20xx年要把外协加工的氧化单位，还有一些劳保之类的单位也要争取转为货款月结，以便缓解公司流转资金的周转。

3、努力做好与各部门的沟通协调工作。

采购业务牵涉范围广，相关部门多，是需要公司内部各个有关部门的密切配合的一项工作，与设计、生产、财务、质量等部门有着紧密的联系，且需要或多或少的掌握这些部门的相关知识，使我的业务知识及人际沟通、协调能力、分析与表达能力等都有显著的提高。

20xx年虽然工作忙碌，自己也在逐步的进入角色，但工作中也有许多不足及无法解决的问题。工作中还不能充分做到精益求精，严谨细致，对所定购的加工件还不能充分了解其制作过程中的生产工艺；对一些复杂的毛坯订货图还不能够完全的看懂；在20xx年的工作中，我会看到自身存在的问题和薄弱环节，加强学习，不断的改进，增强与各部门的沟通学习，多请示、多交流、多动脑。

在工作中学习，在学习中工作，不断在实践中增长知识才干，发扬吃苦耐劳，知难而进，积极进取的工作作风。为此，我将会更加勤奋的工作，刻苦的学习，努力的上进，全面提高自身的素质，与企业共命运。

季度工作报告总结篇二

__年的二季度是我工作的第三个季度，回想过去几个月，虽然辛苦但很有价值，学到了很多书本上没有的东西。我努力

提高业务水平，虚心向前辈及客户学习，无论业务素养，还是在营销能力上都有所提升，下面是我__年2季度的工作总结。

一、__年基本工作情况

工作方面，我认真履行岗位职责，踏踏实实的做好本职工作。

__年二季度是我们关上作为阳光服务精益化管理的试点进行提升的试点时期，作为一名前台柜员，我热爱自己的本职工作，并始终要求自己认真细致的去对待每一项工作，在具体的业务办理过程中，努力做到用心、诚心、信心、耐心、细心的处理每一笔业务，接待每一位客户，坚持阳光服务，并始终要求以“客户满意、业务发展”为目标，潜心钻研业务技能，把各项金融政策及精神灵活的体现在工作中，树立热忱服务的良好窗口形象，做到来有迎声，问有答声，走有送声，要让每个顾客都高兴而来满意而归。当前的柜台工作使我每天要面对众多的客户，为了给客户提供高效优质的服务，我常常提醒自己“客户就是上帝，理解就是沟通的开始”，但有些时候面对刁钻的客户我还是不能很好的控制自己的情绪，出现一些不当的语气，经过这几个月的学习总结，我慢慢能控制自己的情绪，克服压力，服务好每一位客户。

1、严格规章制度，我不断的提醒自己增强责任心，做到“规范操作、风险提示、换位思考”，严格要求自己，较好的完成了柜面各项业务。

2、坚持原则，做好每一笔看似简单的业务。我坚持总分行和支行制定的相关管理制度，对每一笔业务都一丝不苟地认真按照规定操作，从客户办理业务的相关要求，身份证信息核对、账户信息维护，每一个环节我都是仔细审查，没有一丝一毫的懈怠。在具体办理业务时，我做到了“三个必须”，即业务办理条件必须符合政策、相关证件必须是合法原件、客户签字正确无误，并且做到生人熟人一样对待，保证了业务办理的合规、合法。

3、在营销能力方面，2季度我觉得自己进步很大。在领导和同事的指导和帮助下，我克服自己羞于营销的心里，积极主动的营销我行的电子银行、理财等业务，通过自己的努力，我有了自己的客户，存款突破了0的记录。我立足自身实际，不断强化储蓄营销意识，破除“惧学、惧烦”的思想，认真学习新业务和新制度规章。

4、勤勤恳恳的完成领导交办的其他任务，除做好本职工作外，我还按照主管的安排做好其他工作，如每天的卫生打扫，网点扎帐等，都能够与大家一起协调好，共同完成任务。

5、安全经营方面，增强防范意识，牢记“安全重于泰山”，确实落实“三防一保”。

二、工作中存在的问题和不足

1、学习的积极主动性还不够，因自己还没学会很好的处理压力，有些时候总会迷茫，不知道下一步应该干什么，也不想去做等因素的影响，导致存在学习的连续性不足，存在业务素质提高不快，对旧有知识回顾不足的问题，学习效率低的情况。

2、创新意识和进取意识不足，在自觉主动学习方面，与刚毕业时还存在一定的差距，不能有效的结合自身专业特长和岗位实际进行业务创新或针对岗位需求自觉进行相关考试认证。

3、工作方式简单，尚停留在较低层次的任务完成要求上，工作开展的实际效率和效果还有待提高。

三、__年3季度工作规划

1、继续加强学习，不断提高自身的综合能力和业务技能，在3季度，我将结合自身工作开展的实际，有计划的报考会计从业资格证的相关科目考试，针对自身进取不足的实际，自

觉提高整体综合素质。

2、结合阳光服务精益化管理的开展实际情况，不断提升自身专业技能，继续狠抓勤练基本功不放松，不断提高自身综合技能、服务能力和营销能力，有效提升自己的整体综合素质。

3、结合岗位实际，不断探索岗位工作开展的方式、方法，立足实际，着力窗口接触点的“同位”思维，充分理解客户的心态，善于换位思考，积极探索客户维护和服务的方式、方法，并结合当前实际给予有效的开展落实，通过优质服务的开展，不断提升现有客户的忠诚度和诚信度。

4、熟练的掌握各种业务技能特别是计算机操作、财会业务等技能，努力适应时代发展需要，培养多方面技能，更好的实践为“三农”服务的宗旨，我将通过多看、多学、多练来不断的提高自己的各项业务技能。

季度工作报告总结篇三

今以来□xx市农村信用社坚持以效益为核心，紧紧围绕服务“三农”宗旨，创新服务手段，狠抓信贷支农工作，全面支持xx市社会主义新农村建设，为农业增效、农民增收、信用社增盈打下了良好的基础。截止20063月底，累计投放农贷x万元，占贷款总投放的x%□比同期多投放x万元。调查农户x万户，建立农户经济档案x万户，调查面达到x%□评定信用农户x万户，发放农户贷款证x万本，其中一级信用农户 x万户，农户贷款证授信总额x万元；农户贷款证成为了信用社经营的一块金字招牌。

主要工作措施

1、继续开展农村信用工程建设，营造良好的支农氛围。

20xx以来□xx市农村信用社按省人民政府提出的开展信用工程

建设的要求，在xx市委、市政府的领导下，积极开展信用工程建设活动，明确凡是农贷回笼率达不到x%的乡镇、村，不得评为信用乡镇、信用村，并实施信贷制裁，改善了农村信用环境。曾岭村是多宝镇的一个落后村，村组干部和农户信用观念淡薄。20xx多宝信用社宣传农户小额信用贷款的政策，有选择地在该村发放了x万元贷款支持x户种田大户，当全部收回，第二，信用社加大投放量，每户达到x万元。这样农户得到了实惠，真正认识了信用的价值，很多农户包括村干部主动还清旧贷，重新与信用社建立了信贷关系。曾岭村的信用环境得到了改善，连续三被评为信用村，信用农户从无到有，目前已占全村的x%。得到的信贷支持达到了x万元。目前全市信用乡镇由最初的x个发展到如今的x个，占x%。信用村达到x个。信用环境的改善，为支农贷款的发放营造了良好的氛围。

2、选准支农切入点，建立支农服务工作联系点制度。

支持社会主义新农村建设为信用社的支农工作指明了方向。xx市联社把建立支农服务工作联系点制度作为重要举措落实省联社的意见，并以文件形式将一个涉农龙头企业——xx市永康油脂化工有限公司、多宝革新村等五个村作为联社领导班子的支农联系点，[第一 课件]并要求各社也要建立相应制度来促进支农工作。目前支农服务工作联系点工作正在各地有条不紊地展开，结合当前春耕生产的实际，把联系点作为支农着力点，放大支农效应，更好的满足新农村建设中各类主体的资金需求。

3、规范农贷管理，加大农贷投放力度。

三是实行常放款，做到常放常收，打破以往“春放秋收冬不贷”的传统做法，规范的管理，明确的操作程序，为农贷的投放、回笼提供了可靠的保证。

4、实施“黄金客户”战略，拓展支农服务领域。

近来□xx市农村信用社实施“黄金客户”战略，对象主要是涉农民营企业和种养加销大户，把他们当作自己的合作伙伴，走社企双赢的道路。这样拓展了支农层次，使得信贷支农工作向纵深发展。通过实施“黄金客户”战略，有重点地支持了一批产权明晰、经营灵活的涉农民营企业，如德力油化、昌丰棉麻、恒泰精米、永康油脂、兴天制纱等近x多家，累放贷款近x万元，较好地为农副产品找到了出路；有重点地支持了一批具有区域特色、科技含量高、市场前景好的农业结构调整项目，如多宝镇革新村的地膜花生，黄潭镇万场村的黄金瓜、拖市的砂梨，干一镇的莲籽和网箱黄鳝养殖，沉湖的种田大户，岳口镇的植桑养蚕，胡市镇的立体养殖业等，促进了农村产业结构的调整。通过黄金客户战略的实施，培植了信用社新的客户群，形成了农村新的经济增长点。

5、创新服务手段，用活信贷品种。

一是转变了经营观念和方式，从原来的“四忙”（忙于在家接待客人，忙于工作汇报，忙于发放关系户贷款，忙于贷款催收）变为“四勤”（勤于宣传支农政策，勤于调查农户情况，勤于审查贷款证和勤于发放贷款证）。信用社由等客上门变为信贷员上门营销。多宝信用社信贷员郑书洋五共为x户农户发放了贷款证，贷款投放从20xx的x万元增至今的x万元，利息收入x万元到x万元，经营业绩增长。农户由上门求贷变为随用随贷，极大地方便了农户，最大限度地满足了农户资金需求。

二是灵活运用贷款方式，切实解决大额贷款农户不能满足大额贷款抵押条件的矛盾。主要是积极推行农户联保贷款，认真实施小额贷款延伸管理办法□xx农村信用社根据省联社有关精神制定了适合xx实际情况的联保贷款管理办法，既方便了大额贷款需求户，又降低了他们的成本，做到了手续简化、

时间短、效率高地满足了他们的资金需求。多宝信用社今就发放联保贷款近x笔，金额近x万元，极大地满足了大户的资金需求。

6、强化管理措施，加大支农考核力度/。

二是建立联社领导中层干部包社督导农贷工作责任制，确保完成农贷投放任务。

季度工作报告总结篇四

一、取财有道，用之得当

人可以爱财，但切忌贪财，君子也需物质，圣人也要生活，钱财是必需品，爱财是人之常情，但钱财要“取之有道”。

像培训视频里的小保姆，她赚了钱首先想到的是孝敬父母，她是一个好女孩，她是“用之得当”，只可惜“取之无道”。我们同事中像这样的人很多，妻子在家没有好的工作，子女上学，丈夫在外从事材料采购工作养家糊口，个别人因不堪生活压力，无奈之下损害公司利益谋一己之利。这些人情有可原但法理不容！谁不想为妻子多买一件漂亮的衣服，为子女多买一份可爱的礼物？但是自己的生活要靠双手去创造，自己要努力工作，升职加薪，这才是唯一的有效途径。

有些人认为赚钱“取之有道”就行，不重视“用之得当”这句话，认为钱是自己赚的，如何花钱是自己的自由，这也是不对的，如果“用之不当”，最终会导致“取之无道”。

像培训视频里的那位官太太，她仅仅是一名国企干部的妻子，她的生活应该是找一份简单的工作为社会尽一己之薄力，或在家尽心辅助丈夫事业，尽贤妻良母之责，然而她却迷恋珠宝，贪图虚荣，最终害了全家，这就是“用之不当”的后果。我们身边的个别同事也有类似现象，喜欢赌钱，逢年过节打

牌娱乐无关紧要，但个别人嗜赌成性，输钱欠债，最终坚守不住道德底线，损害公司利益为自己弥补缺口。我们都是普通的工薪阶层，如果有不良嗜好，花钱超出了自身收入水平，必升邪念误入歧途。

二、为人正派，坚守道德做人要有道德心，要讲原则，做事要有荣辱感。公司给我们工资，我们替公司做事，这是很公平的事情，嫌公司工资低可以跳槽，嫌行业工资低可以转行，但是既然在这个岗位，就要坚守自己的职业道德。

公司有些人，缺乏道德素养，认为采购行业就应该吃拿卡要，是自己理所当然的收入，不但不以为耻，反而觉得不拿白不拿，不拿是傻瓜。这种人从小缺乏良好教育，受污浊风气影响，目无法纪，利欲熏心。

公司还有个别人，纯粹是心理不平衡所致。中南公司的产业性质决定了物资材料条线不是公司的主力部门，所以我们的工资水平同级别偏低，每次加薪幅度也低，发展方向升职空间也低。个别人跟同事攀比心理产生差异，这是不对的，因为我前面也说了，嫌公司工资低可以跳槽，嫌行业工资低可以转行，无论如何职业道德必须坚守，个人节操不可变。

作为材料采购人员，我们要严格按公司制度执行，不能嫌手续麻烦有抵触心理，要理解公司制度的合理性，接受它使用它并且利用它保护自己。提升自己的荣辱感、责任感、道德感，积极弘扬光明正直的公司文化，德才兼备，以德为先，做一名问心无愧的采购员。

季度工作报告总结篇五

工作报告主要是在汇报例行工作或临时工作情况时使用，是报告中常见的一种。那么，第二季度工作报告怎么写呢?本站小编为大家整理了一些第二季度工作报告，希望对你有帮助!

xx年的第二季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年xx月份到公司工作的，xx月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作到现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。4)市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

第二季度以来,支部在段党委的领导下,按照段党委工作计划的要求,结合生产实际,充分发挥了党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用,圆满完成了各项工作任务。

1、围绕中心，立足优势，目标同向，确保了安全生产

每个岗位都增加了工作量，支部全体党员能够做到吃苦在前、任劳任怨，充分发挥了党员先锋模范作用，全体党员的付出，为我们公寓圆满完成各项任务做出了贡献。

2、在安全生产及日常工作中，党员作用明显。今年支部有四名同志被段党委评为优秀共产党员，他们是：、。另外，被段党委命名为“党员红旗标兵”称号。在生产经营中，无论是窗口岗位还是后勤服务岗位，全体党员都能够发挥先锋责任岗的作用，作用突出，效果明显。

3、在暑运工作中，党员同志们坚持为一线服务的宗旨，质量良好地完成阶段任务。暑运工作即将过半，同志们坚持为一线服务的宗旨，坚守岗位，服务大局，无论在接待乘务员方

面，还是在经营管理上，都付出了极大努力，取得了良好效果。今年上半年，我们公寓按照“高标准、讲科学、不懈怠”的工作要求和“快半拍、高一格、好一档”的工作理念，在狠抓安全生产的基础上，加大开拓市场的力度，节支降耗，开源节流，堵住漏洞，圆满完成了上半年各项生产经营任务。

二、存在的问题及整改措施

1、支部抓安全管理责任意识有待提高，方式方法需要转变，在抓安全工作中党小组的作用发挥不明显。

2、对职工安全生产的宣传教育仍不全面、不深入，仍有个别职工对劳动安全和生产安全不能做到持之以恒，干部不在现场检查时，仍有违章现象发生，职工之间互控做得不够。

3、与职工交流比较少。个别职工在生活中遇到了问题，支部不能够及时了解情况，不能做到及时了解职工思想动态，这样对做好职工思想政治工作不利。

4、对个别职工的关注不够。随着改革不断深入，各种问题和矛盾不断显露，导致个别职工在一些问题的认识上存在分歧，有时候思想上的认识问题没有引起足够重视，会导致工作中出现问题，因此不能忽视这些因素的存在。

针对以上问题，党支部进行了认真研究制定了以下整改措施：

1、继续加强安全生产教育，增强全体干部职工的质量服务意识，作业过程中加强检查考核，严格落实各项工作标准，确保质量关键点卡控到位。

2、组织建立安全预分析制度，加强职工班前教育，做好开工前的安全预想，严格干部现场跟班作业的安全制度，量化标准，加大考核力度，增强干部的监控力度。

3、抓好思想工作，发挥党员先锋模范作用和党员标杆示范作用，在思想上、工作上、生活上多关心和帮助同志，积极引导，解决个别职工思想上的问题，团结一致，共同进步。

4、关心职工生活，稳定职工情绪，做好防暑降温工作，为一线职工送凉爽。

三、第三季度工作计划

1、着眼于打造学习型党组织，抓好理论学习。严格落实理论学习制度，组织党员干部开展政治理论学习。发挥车间、班组两级中心组的示范带头作用，运用集中学习、交流研讨、业余培训等方式，重点做好党的理论、市场经济知识、上级工作指示精神的学习。适时组织交流研讨活动，把学习成果转化为谋划工作的思路、促进工作的措施、领导工作的本领，努力打造学习型党组织、学习型班子。

2、着眼于提升干部职工队伍素质，抓好业务培养。以提高政治理论水平和经营管理水平为重点，加强干部职工思想政治建设。严格执行车间班子议事规则和决策程序，坚持民主生活会制度，维护班子团结。建立管理干部考核制度，注重工作能力、工作业绩和职工评价。利用学习、交流等载体，加强对职工群众的社会主义核心价值观、节支降耗和上级党政工作会议精神的学习，筑牢干部职工思想基础。

3、着眼于稳定发展，增强组织凝聚力。紧紧围绕职工群众关心、关注的热点、难点问题，摸准脉搏、找准症结，主动做好解疑释惑工作。建立思想政治工作预警机制，及时解决涉及职工切身利益的实际问题，维护公寓稳定发展。深入开展“提素质、保安全、创和谐、促发展”活动，努力打造宽松、祥和、舒心、积极向上的工作环境。

4、着眼于完善组织建设，抓好落实推进。深入推进党委工作责任制和创新工作实践，推进以争创“四强”党组织、争

做“四优”党员为主要内容的“双争”活动。认真落实《党支部工作条例》，坚持“三会一课”制度，打造“四强”党支部。深化品牌创建活动，广泛开展党员责任区、党员先锋岗等党性实践活动，切实发挥党员先锋模范作用。

5、着眼于提高安全意识，抓好安全教育。主动从支部工作角度思考谋划安全工作，认真履行安全教育职责。加强安全预控教育，利用班前班后会、安全学习日等，进行安全理念、安全知识、事故案例等内容的教育。建立长效安全检查制度，开辟新的安全宣传教育阵地，利用多种形式开展安全教育，确保安全生产。

(一)、“创先争优”活动，充分利用支部扩大会议，党的“七一”庆祝大会。开展形式多样的活动，反“创先争优”的理念溶入每位党员积极分子的内心深处。通过学习和宣传先进典型，增强活动的生机与活力。在今年的“七一”庆祝大会上，全体党员与两名新入党同志重温了入党誓词，让全体都感受到了作为一名党员的光荣使命和责任。

一书记为主任的选举委员会，全面启动第八届村民委员会换届选举工作，为防止腐败，我村扩大监督，在村部设置了监督意见箱，并公布了镇村监督电话，随时接受监督，并向广大党员、群众承诺，所有选举内容事项，公开、透明。我村适时制定了换届选举的公开承诺书，从党组织到全村54名党员一一做出了承诺。

(三)、充分发挥各种资源优势，帮助群众发展生产，针对本村实际，进行产业结构调整，努力提高产出率，使农民群众增产增收。

(四)、完成了华和、吴家、外姚组村庄道路拓宽、路基平整、拨磅等工作，并进行了道路硬化。

(五)、加大矛盾纠纷排查力度，消除5起不稳定事件。积极化

解社会矛盾，把隐患消除在萌芽状态，力求做到小事不出组，大事不出村。促进乡村和谐。

(六)、与农委有关同志在全村开展了“集中帮扶”活动。

二、下阶段主要工作

(一)、利用换届有利时机，采取形式多样的方式广泛学习宣传先进典型，扎实推进创先争优活动。

(二)、在成功完成好村党组织换届的基础上，出色完成第八届村民委员会换届工作。

(三)、继续完成华和、吴家、外姚组道路硬化，路灯亮化工作。

(四)、积极向上争取有关资金和项目尽力完善我村新农村建设，做好里姚、东山两个村民组路灯亮化，和三个农民休闲广场的建设工作。