

最新商会季度工作总结 季度工作总结(汇总7篇)

总结是写给人看的，条理不清，人们就看不下去，即使看了也不知其所以然，这样就达不到总结的目的。优秀的总结都具备一些什么特点呢？又该怎么写呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

商会季度工作总结 季度工作总结篇一

年初售楼处的相关工作是重中之重，上级各位领导都极为重视售楼处工作的进展情况，因为新售楼处的建成是项目的象征性标志，他体现着项目的品质和内涵，也是一个项目对外开放的一个崭新的窗口，所以做为工程部就更要加快马力保质保量的完成每一项工作，在领导的带领下充分发挥我们部门的优势，群策群力，按时交上一份完美的答卷。

工程在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，确保工程能够顺利的开工。
 - 2、联系各相关政府主管部门，做好工程的开工报告工作。
 - 3、开工前不断熟悉图纸，并做好图纸会审工作，尽全力将工程上的问题在图纸上就消灭掉，以保证工程能够顺利进行。
 - 4、审核和编制各项施工方案和技术措施。审核和熟悉各分项工程合同。
- 1、各专业协调好现场各单位间的工作关系，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检查，发现问题及时坚决的'解决问题，不留隐患。
- 3、控制好工程的进度，每月、周都要求施工单位上报施工进度计划，并与总进度计划进行比较，下月、周进度计划于上月、周进度计划比较，如有进度滞后的现象发生，需分析原因并找出原因予以解决。
- 4、做好资金计划和项目的成本控制。尽全力优化项目的成本。
- 5、做好与各政府相关部门和相关单位的沟通和协调工作。
- 6、随机协调好现场遇到的各种问题并及时处理解决，保证工程的顺利进行。

由于在开工建设的面积比较庞大，工程部人员也就相对短缺，急需相关岗位人员来充实我们的部门，后在公司人力资源的大力帮助下，现部门管理人员已全部到岗。这为我们部门的工作开展注进了充实的力量。

工程部积极与各部门配合，开发部的招投标、施工许可办理、消防审批等工作；成本合约部的材料采购标准、性能要求意见、合同审核等；财务部的资金计划申报，成本控制等等一些工作。

最后，通过这一季度的工作，发现工作中也存在着很多不足，需在以后的工作中加以改进和提高。工作要具有前瞻性，能够提前做好的工作，应提前做好。对项目承建单位的管理应更加全面、细致、严格，以保证项目的顺利进行。

以上为工程部本季度的工作总结，如有不到之处还望各位领导多多指导和帮助。

商会季度工作总结 季度工作总结篇二

1、提升服务品质。首先我认为公司的服务品质要上台阶单靠服务办的跟踪检查是远远不够的，所以在年初我们就制定了楼层兼职值班经理，由个楼层主任级人员担任，和我们共同配合，对各楼层的员工日常行为规范进行检查，从而在卖场检查方面力量得到加强。在本年第一季度，服务办带领各商品部开展班组建设。以商品部各区域为单位，具体在顾客投诉，领班交接班、导购日常考核方面进行建设，实行卖场互查、部门自查，每周由服务办带队进行二至三次联合查场并根据结果下发查场整改通知单，现场管理逐级负责、分级管理，加大力度。部门干部负责本部门的现场管理，有问题时可以及时处理，从员工接受和配合方面更有利于管理效果。建立店长培训制，进行销售跟进。第三季度服务办对全员的服务质量跟踪卡进行了更换，并建立了全员服务管理档案，对全年违纪的员工累计超过6次，我们将暂停员工的上岗资格，进行培训并重新办理入职手续，使全体员工树立危机意识，全面提升服务品质，从而营造最佳服务环境，在店庆前我们还在员工中推出了我微笑、我引领的服务口号，并组织制作员工微笑服务牌并全员下发，全员佩戴，通过这样的方式使全体员工都微笑面对每一位顾客，为顾客留住国芳百盛的微笑。八月份为了更进一步的提升服务品质，树立员工服务意识，还推出服务明星候选人，起到了以点带面的作用。

同保)，只要是在我公司发生的突发事件，均属于保险范围，从而为公司减低了损失。

3、人员管理检查范围全面化、制度化。将二线和一线员工管理纳入同步轨道，进行日常监督和管理。依公司相关规章制度，一视同仁，严格落实，做到公平公正，不厚此薄彼，达到监督检查透明化，管理标准化，杜绝执行标准不一的问题，我们还制定了整改通知单，对发现的问题及时进行整改，从而使部分工作得到很大提升，而且我们还加大力度对干部在岗进行检查，从以前的每天两次增加到四至六次，使各部门

管理人员有了自律意识。在迎宾方面我们要求各楼层管理人员在每天员工进店前，就要站在员工通道迎接员工进店，通过这种方式，管理人员的亲和力得到加强，使各级管理人员与员工之间距离更加接近。

4、卖场五大管，严格查场制度，对楼层提出查场重点。在每日的查场中服务办值班经理做到“三勤”手勤、腿勤、嘴勤。对发现的问题及时与部门反馈沟通，并下发整改通知单，提出整改期限，并检查跟踪，使发现的各类问题能得到及时解决(但也有部分问题得不到落实，主要以硬件问题为主，我们通过查场通报进行跟进)，杜绝一面讲，一面不落实的工作被动局面。在今年前三季度服务办对卖场进行检查，共计发现处理各类员工违纪5823人次，公司平均违纪率%。其中大部分员工都是给予批评教育为主，只有少部分经常违纪的员工给予经济处罚，从而也体现了公司人性化管理，降低了以罚代管的被动局面。

5、值班经理业务技能及专业化水平的提升。我们根据值班经理业务上存在的不足制定了系统的培训计划，定期进行商品知识及专业知识的培训，培训师由我部值班经理自行担任，用我们的弱项通过培训来补我们自己的弱项，比如我们部门有些同志不知道如何开展工作，那我就安排他们来讲“在工作时间如何有效的开展工作”，从而进一步提升了值班经理业务技能及处理顾客投诉水平，进一步完善自我监督、自我管理机制,前三季度度服务办内部共计各类培训近20余次。

总结今年的工作，虽然有了一定得成绩，也受到了领导的肯定，但是也存在一定得不足。人员的业务素质与值班经理的标准还存在一定的距离，而且部门多数为新进员工，专业能力还相对较低，在处理顾客投诉等方面经验还相对欠缺。在服务品质方面跟发达城市的大型购物中心还存在一定的距离。针对存在的不足，我们将在以后的工作中努力完善，不断进步。争取将公司推向更高的位置。

商会季度工作总结 季度工作总结篇三

作为公司的一分子，在第二季度的工作中我继续发扬精益求精、吃苦耐劳的精神，认真开展工作。

这期间我的工作主要有两方面，一是建设项目手续的. 报批报建。二是工业园场地平整的现场协调。

项目的前期手续，已经进行了可行性研究的修改、出具勘测定界图、现状图、规划图、平面布置图等工作，土地预审所需的各项材料正在准备中，其中较关键的基本农田补划方案的报批正在有序进行，该方案已经通过自然资源和规划局有关专家的审核，在这过程中我积极准备报批所需的基础性材料，并及时与县自然资源和规划局对接，力求尽早完成审批手续，加快项目进度。

在手续报批过程中，我边开展工作边学习专业知识，随着工作开展的不断深入，我对项目的总体认识也上了一个台阶：从项目的规划、上级主管部门的重视、计划建成后的经济效益和社会效益等方面都表明项目的重要性。这也让我有了很强的紧迫感，需要认真准备报批材料，不敢松懈，积极与相关部门对接，及时了解进度并提前做好下一步。

我到工业园现场时，项目已经过半。现场同事的工作开展不但很有效率而且保质保量，这让我有了一个学习的方向。在以后的工作中，也要提高认识，多方考虑，把工作做好。在石料外运方面，提高责任意识是很关键的，对进出现场的运输车辆严格把关，收发票据认真细致，对周围工作人员要时刻提醒，时刻谨记规章制度。特别是夜间作业，值班人员要负起责任，各司其职，提高警惕。

第一，实时跟进手续进度，根据审批流程提前做好准备，及时和相关部门沟通。同时做好汇报工作。确保第一时间开始土地预审报批工作。

第二，针对报批报建过程中遇到的问题，要通过汇报、自查、沟通及时解决，要总结经验，形成完整的工作进度表。第三，场地平整值班，对现场出现的情况做到第一时间了解，第一时间汇报，第一时间解决。

商会季度工作总结 季度工作总结篇四

1、甲磺酸帕珠沙星注射液整体收率较14年有一定提升，主要由于灯检合格品率上升1.5%。

2、10ml:0.3g收率下降的主药原因是因为150101批灌装超时限，药液颜色超标，导致当批收率仅为79%，如抛开该批次，一季度该规格平均收率为92.3%。

3、在口服液瓶盖由铝塑组合盖改为全铝盖后，设备扎盖情况有较大改善，同时加上对设备装量控制部件的维修，整体装量的均一性有所提升，故口服液收率有较大提升。

预计下个季度开始，生产成本会有所降低。此外，针剂更换规格件后对设备试运行调试不够，大部分人员经验不足，导致短时间内无法保证设备达到最佳状态，往往需要生产两个批次进行磨合，对此车间在清场安排上也增加规格件更换后对设备的调试时间，将清场时间由半天调整至1天。

20xx年我们着重抓好基础管理工作，强调生产现场的井然有序，强调生产过程的熟练和快捷。并以此养成良好的习惯，逐步让习惯成为自然。我们在生产过程中层层把关，加强各工艺控制点的自检和互检，加强管理人员的巡查和检查力度，把质量隐患的萌芽杜绝在每一个工序。

安全生产管理应当常抓不懈，本季度未发生安全生产事故，但工作中仍有较多违规操作现象，因此在20xx年的基础管理工作中，我们把安全生产工作当成基础工作来抓，安全警钟时时敲。

20xx年一季度我车间辞职人员多达5人，员工流动快，加大了车间的管理难度，不利于产品的质量控制，不利于生产技术熟练积累，进而影响生产效能。特别对于以流水线生产为特点的我车间来说，影响更大。针对这一难题，我车间突击加强新进员工进行岗位培训，在公司管理文件、岗位操作规程、员工应知应会上进行针对性的培训。培训和考核收到了显著的效果，员工综合素质和专业技能的提高效果显著。使其尽早胜任岗位，填补人员流失后的空缺。

我车间今年继续秉承从降低成本中求效益这一理念，做好员工的成本意识，告诉她们，成本就在我们手中。在日常生产过程中，注意每一度电、每一滴水、每一吨汽的使用。此外对于低耗，建账管理，控制低耗成本。

(1) 在基础管理工作的开展上，虽然取得了进步，但管理的空间和力度还做得不够到位，在与员工的思想沟通频次和沟通技巧上还有待于加强和提高。

(2) 在团队建设和和谐生产上，我们的团队协作能力、工作责任心以及团队共同进步方面均有待于提高。

(3) 对生产异常情况分析不够充分和彻底，导致一些工艺问题持续出现未得到持续改进。

商会季度工作总结 季度工作总结篇五

截至3月x日，储蓄存款余额为537万元，理财完成2309万元，销售基金674万元，基金定投新增7户，金额2.23万元，销售黄金140克，完成一人一车财险2户，金额2350元，贵宾卡金卡10张，三方存管5户，贷记卡10张，短信通15户，个人网银7户，手机银行6户，电话银行6户，转帐电话1户，另有2户资料。除银行保险外均超额完成任务。

一季度贷记卡任务是个人条线的一项重要指标，在行领导的

督促与带领下，全行员工充分发挥各自能力，利用各种关系，大力营销贷记卡。一季度共审核、整理、上交贷记卡资料421份，截止目前成功通过339份。日常工作中合理调配黄金库存，按时上报保险旬报，做好pcrm和cfe系统的日常管理和维护工作。在客户经理下沉网点过程中，我能积极配合营业室主任和大堂经理作好客户分流和引导工作，通过对客户的识别，客户的风险承受能力为客户推荐适合的理财产品，提升客户对我行的认知度。

缺乏新的思路，创新能力不强，与客户的沟通能力有待提高。

从注重客户队伍建设入手，利用pcrm和cfe系统作依托，展开全方位的交叉营销，从系统中发现新客户，锁定目标客户，结合我行现有产品诸如安心得利、基金、个人网银、转帐电话、手机银行、电话银行等组合营销，以最大限度满足客户为目标。

突破保险攻坚难的现状，利用安邦财险新条款的亮点开展营销，力争银行保险有新的发展。贷记卡方面要循序渐进，从日常积累开始抓起。

最后，在业务营销过程中，认真学习、点滴积累，努力提高个人营销能力。作为一名客户经理，其职责是服务好客户，一方面要熟悉自己的业务产品，明白自己能够给客户带来什么，另一方面，要明白客户要什么，尤其是后一方面重要，明白了客户的需求，才能去创造条件满足。总之我会力争作一名优秀的客户经理。

商会季度工作总结 季度工作总结篇六

至今年九月末，全行人民币存款**亿元，比年初增长**亿元，增幅**，其中储蓄存款比年初增长**亿元，余额达**亿元，增幅**%，对公及其它存款余额**亿元，比年初增加**亿元。

人民币贷款余额**亿元，比年初增放**亿元，增幅达**%。其中农业经济组织、农户贷款余额**亿元，比年初增长**亿元；民营、个私、股份制中小企业贷款余额**亿元，比年初增长**亿元；中小企业贷款占总贷款**%。

9月末，国际业务外汇存款余额**万美元，比年初增长**万美元。国际结算量**万美元，比去年同期增加**万美元，其中出口结算量达**万美元，较去年同期增加**万美元；进口结算量**万美元，比去年同期增加**万美元。结售汇合计**万美元，比去年同期增加**万美元。外汇贷款余额**万美元，比年初增长**万美元；人民币打包贷款**万元，比年初增长**万元。

九月末不良资产余额**亿元，比年初减少**万元，不良资产占比**%，比年初下降2个百分点。今年三季度，贷款综合收息率**%，比去年同期增加3个百分点，1-3季度我行实现帐面利润**万元。

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，总存款占全市的份额由年初22.4下降到20.6。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

一是为帮助各支行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组织资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，8月18号，独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。竞赛将全市32家支行按市场份额水平和所处经济环境结成14组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的

扩大起到了有力的推动作用。

二是通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在**支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看**支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听**支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

三季度，时值**商业银行党委保持共产党员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持共产党员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业，即：**神龙蛇业，**九州果业，**华美生态园艺，**稷山养鸡场，**澄禾禽业，**未来园林，**唐兴才养牛常在党委成员带领下，基层支行

牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，9月末，我行农业贷款余额比6月末新增3100万元，占全市97。继续保持了我行农业贷款在全市的绝对份额。同时，党委领导“三走进，三服务”确定的7家中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大地方经济支持力度，9月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计**多家，贷款余额**亿元，比年初增长**亿元，比6月末新增**亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破30，达到30.2，比年初提高了2.4个百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

根据国务院领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题，有的放矢，寻找了问题的症结。通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

通过案件专项治理，找准了内部控制的关键点。案件专项治理过程中特别是总部集中检查时，我行按照“查找案件苗头，整顿规范操作，促进业务发展，增强防险能力”的总要求，

抽调全市50名业务骨干，分成8个检查组对全市32家支行进行了“地毯式”现场检查，找出了内部控制的关键点和薄弱环节，并通过制订相应的整改方案，积极实施整改。使案件专项治理工作，检查处理到位，责任追究到位，问题整改到位，杜绝隐患、遏制案件到位。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈，而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在7月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方银行活力，促进**商业银行更快、更好发展。参加总部决赛的38名演讲者，通过紧张激烈的演讲比赛，决出了一、二、三等奖共9名优胜者。比赛中各位选手充分展示自己的知识才华，使演讲比赛内涵得到了提升，优质服务意识得到了提高，收到了明显的效果。

另外，以**支行为试点的开放式服务在七月初正式亮相，运行初期就取得很好效果，深受广大客户地青睐和好评。开放式服务摒弃了营业大厅服务窗口上的铁栅栏，实行与客户面对面，心贴心的亲情化服务，从而拉近与客户的距离，使客户走进银行犹如走进家一样感到亲近、舒适。目前，营业网点开放式服务正有序向全市推广。我们相信，通过设立开放式服务区来提供优质服务，方便客户，一定能更好地诠释“离您最近，和你最亲”的服务宗旨，为进一步扩大市场份额，提升**行形象作出贡献。

商会季度工作总结 季度工作总结篇七

严格按照财务制度的要求，办理费用报销，现金、支票的收付业务。现金收付的，对每个款项都开出收据，并将收回的

现金及时存入银行。

. 每日做好日常的现金记账，及银行对账业务。

严格按照审批制度，完成各款项支付及用章等相关事宜，并将批复的款项在资金允许的情况下，及时的支付给各项目及供货商。

完成了公司的账户的年检业务。

同时我也认识到自己在工作中有很多的问题以及不好的习惯：

办事效率较低，每天都在忙碌但是收到的成效很低。

习惯拖延。

自身的心理素质较差，自卑，不能正确的认识自己，遇事总以“不能不行”去定义。

能为公司的发展献计献策，从今天起我愿意接受领导及同事的监督与帮助，努力地做到更好。

非常感谢在我生病的这段时间里，领导及各位同事对我的关心帮助，谢谢大家。