

2023年村级第三季度工作总结(大全9篇)

总结的选材不能求全贪多、主次不分，要根据实际情况和总结的目的，把那些既能显示本单位、本地区特点，又有一定普遍性的材料作为重点选用，写得详细、具体。大家想知道怎样才能写一篇比较优质的总结吗？以下是小编收集整理的工作总结书范文，仅供参考，希望能够帮助到大家。

村级第三季度工作总结篇一

第三季度，矿井共发生工伤事故1起1人次，轻伤事故4起4人次，查处“三违”行为68起107人次，矿井自查自检11次，检查问题隐患151条，整改完成151条；开展安全生产大检查、粉尘防治、职业卫生、打非治违“六打六治”、节前安全大检查等专项检查6次，检查出问题隐患56条，整改完成54条；组织开展安全教育、职业病危害防治、应急救援管理、安健环学习、班组学习培训9次，组织开展职业病危害事故应急演练1次，组织开展提升运输事故应急演练1次；组织职工参加职业健康体检307人次；特殊工种培训4期11人次，新培训人员1期6人次，换证培训4期42人次；8月初完成了风选系统的安装调试工作，为我矿机械化、自动化、现代化建设又迈上了新的台阶；8月初，通过了国家一级安全质量标准化矿井验收工作；8月中旬顺利通过了集团公司安健环第三方评审，获得了一钻的良好成绩，安健环体系建设取得了阶段性成果。根据公司统一要求，组织专业技术人员根据矿井生产实际重新对矿井生产安全事故应急预案进行了修订完善，并进行了备案。9月份分别组织开展了职业病危害事故桌面应急演练和提升运输事故桌面应急演练。

第三季度矿井以质量标准化建设为平台，以班组建设和安健环体系建设为抓手，认真落实安全生产责任制。矿井于7月底开始b61201回撤和b51201工作面安装工作，针对搬家期间的安全生产工作，矿井编制了专项安全生产技术措施，召开

专题会议解决回撤安装时存在的问题，安排专业负责吊装、运输各环节的安全工作，矿井领导、职能科室深入一线开展隐患排查治理，督促落实整改，做到了检查不留死角，隐患整改闭环管理，有效保障了搬家期间的安全生产工作。□b51201工作面试运转期间，矿井组织专业队伍对各个环节存在的问题进行攻坚克难，顺利实现了工作面正常生产，为矿井实现全年生产任务提供了有利保障。

根据国务院及上级行管部门、集团公司、新疆公司要求，

矿井积极组织开展各项安全专项检查，有效保证了矿井安全生产持续稳定好转。

第三季度矿井已发生多起电机烧毁和提升机故障事故，严重影响矿井正常安全生产工作，暴露出我矿机械设备检修维护方面存在较大的漏洞，相关专业技术人才欠缺，现有技术人员专业技能水平参差不齐，作业人员违章作业等多项问题，下季度将重点针对机械设备管理方面加强监管。综采队需要重点注意的是工作面的上窜下滑、回风隅角瓦斯管理、机械设备维护检修、皮带运输系统维护以及煤质管理。

地面风选系统已全面投入使用，但是除尘、降尘系统仍未到位，机电科尽快制定除尘设备采购方案，上报公司进行采购。运输队督促作业人员正确佩戴防尘口罩等个人防护用具，做好个人防护。

目前矿井机电专业技术人员较为紧缺，各专业技术人员业务水平参差不齐，对机械设备方面知识较为欠缺，后期计划组织专项培训，强化特种作业人员专业技能水平。

村级第三季度工作总结篇二

发票入帐的业务，财务人员与经办人员沟通协商追回大部分发票，并完善了入账手续，对于中油坚盛极个别长期追缴而

未完善手续的发票，财务部发出了追缴通知，并要求经办人员将所欠发票限期交于财务部，否则追究相关责任。

情况，对各单位的预算的执行与完成情况进行月度与季度分析，配合绩效考核出具准确无误的财务信息，财务部在4月下旬协助公司领导召开了预算分析会议，就各考核单位预算完成情况提供了参考信息和考核分析意见。

费用支出建立支出数据库，对超出预算的支出及时提醒

各单位办理预算调整申请，发现不合理的支出则必须经过审计程序，及时纠正不符合财务手续的事项，规避财务风险。

在集团各单位之间根据配比和权责发生制合理分配各项发票，并根据油品行业的特点建立了税负平衡表，通过电子表格的分析手法，平衡税负指标；完善发票入账手续，按照规定开具发票，合理规避税务风险。

根据医院的减免税政策，和白坭地税局沟通，组织准备三年免税期的减免税材料，申办地税减免；准备**医院的减免税资料，补齐各项基建合同、工程竣工结算资料。通过和实力雄厚的税务师事务所沟通与协作，对公司的股权架构、资产结构作了初步规划。

配合资产部做好每月盘点计划，安排好财务人员进行实地盘点工作。配合资金部合理安排各项资金的收付。配合审计部每月的审计例行检查，对于出具的审计报告及时出具审计整改意见对于合理的建议作出对应的财务处理。财务部肩负着监督和服务的重要职能。所谓监督就是维护集团公司的利益，监督集团公司的财务运作，调控各项费用的合理支出，保证财务物资的安全；服务就是服务于集团与下属各公司、服务于员工、服务于客户；以促进各公司开拓市尝增收节支，从而谋取利润最大化。监督与服务是统一的，监督促进服务，服务为了更好的监督。

村级第三季度工作总结篇三

三季度，我矿各单位累计申报管理创新项目37项，完成的各项创新都已经投入到工作中去，并且全部都得到了广泛的运用。

(一)抽放队的打钻进尺对标管理，抽放队队为保证能够圆满完成公司及矿井下达的进尺任务，根据矿井下达的进尺任务，由抽放队管理人员和各包机班组负责人结合每个钻场的地质条件和实际情况对每个班组协商拟定本月的分解计划。严格按照瓦斯治理“十二字方针”要求，为了保质保量超额完成矿井下达的区域瓦斯治理工作目标任务，抽放队由管理人员和各包机班组负责人结合每个钻场的地质条件和实际情况，对每个班组协商拟定本月的进尺分解计划。最终超额完成矿井及公司下达的打钻进尺任务；每个职工的劳动积极性得到了很大的提高；班组长的组织能力得到了很大程度的提高；我队全体人员的收入得到提高；得到永锦公司云煤一矿劳资科和永锦公司劳资部领导的认可和好评。

(二)综掘队区队班前班后会的推广应用

针对综掘队当前部分跟班负责人要在本班工作结束后不能及时针对本班工作完成情况以及设备运行情况进行评估总结，对于工作中班组长生产组织中造成的失误、部分职工工作懈怠、责任心不强等现象不能及时发现，对于工作中存在不足之处不能及时发现解决。通过实施班前班后总结会，能够清楚地了解工作目标及当班工作完成情况、设备运行情况、施工中存在的各种问题，针对工作中存在不足之处及时制定有效措施并限期整改，提高班组长责任意识和职工对工作的积极性和主动性，激发广大干部职工的潜能，促使综掘队安全生产工作健康有序发展。

宣传发动，加强培训，树立管理创新理念。矿井多次举行了管理创新宣传培训专题会，会上强调了管理创新工作的重要

性，着重传达了“现代化管理方法”的推广应用，包括现代化管理方法的含义，及按照现代生产技术规律和生产经营管理规律的客观要求，运用现代自然科学和社会科学的某些成果，对生产经营活动的进行有效管理的方法，另对信息管理的初步引进工作，同时让广大职工认识到企业管理的现代化方法有很多。比如我们一直在推广的内部市场化管理、人力资源管理方面对每位员工的职业生涯规划，企业管理中为调动员工工作积极性运用绩效考核等手段都属于推广现代化先进管理方法。

理解创新概念，树立创新意思，在全矿井进行创新挖掘，号召开展全员创新公司。创新管理工作无处不在，创新的源动力在基层，在生产岗位一线，每个人身边，在每个人心中。提出“全员创新”的理念，要求每一个人，每一个岗位都要有创新意识，都要解放思想，利用创新的理念去解决工作中的难题，通过号召和发动在全矿掀起了创新热潮。

严格考核，奖罚兑现，用收入杠杆激发全员管理创新积极性。矿井管理创新工作实行月度验收、季度考核。每月度，由矿管理创新成果评定委员会对已验收的管理创新项目进行综合评比，按照项目的重要程度、课题难度、创新程度、应用效果、推广价值等内容进行综合评价，评出一、二、三等奖和鼓励奖。

(一) 进一步加大管理创新培训力度

我矿由于开展管理创新时间相对较短，基础较为薄弱，职工素质参差不齐，所以，还要对管理创新进行再培训、再学习、再理解、再认识、再实践，不断提高各级管理人员对管理创新的认识和应用水平，为不断创新奠定基础。

(二) 加大优秀项目推广力度

我矿优秀管理创新项目推广程度有限，一些单位好的经验和

做法没有推广到其他单位去，敝帚自珍，未实现项目带动。下一步要把管理创新的重点放在优秀项目推广上，把创新成果真真正正转化为生产力。

(三)完善、规范资料的整理

我矿目前的管理创新资料整理虽然比以前规范和完善了很多，但是与其他一些先进的矿井和公司比较的话，还是有很大的差距，资料整理的还是不够规范和完善，资料的上报程序还有待进一步的去完善和改进。

要继续坚持在思想上重视创新、思路围绕创新、工作上依靠创新、实践上落实创新，最终实现创新工作真正的深入到各项工作当中。下一步，一是认真做好管理创新的总结表彰工作。根据创新办年初工作安排，认真总结管理创新工作，对管理创新优秀成果和主要创新人员及创新工作突出的单位，进行表彰奖励。二是进一步完善措施，建立管理创新长效机制。在今后的工作中，我们将进一步完善管理创新工作的措施，切实抓好管理创新工作的落实，着力建立管理创新工作的长效机制，努力做到不为创新而创新，使创新工作焕发出持久的生命力。

规范管理上报的程序和流程，严格按照时间要求上报项目，严格审核项目的内容，对于应付工作的一律都给退回重新在做。对各单位进行一下管理创新的培训，使各单位都能够的清楚明白什么是管理创新，区分开来管理创新和技术创新，避免下次上报的时候还会出现报技术创新按管理创新来报。

总之□20xx年三季度我矿管理创新工作虽取得了一点成绩，但还有很多不足之处公司。我们将在下半年的工作中，进一步总结经验，克服不足，力争管理创新工作有更大的突破。

村级第三季度工作总结篇四

20xx年的第三季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，快临近年终和今年最后一个季度，我感觉有必要对自己的工作做一下总结。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把今年的最后一个季度的工作做的更好。下面我对第三季度的工作进行简要的总结。

我是今年四月份到公司工作的，五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，但是本职的工作做得不好，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。

7月总业绩：166700

8月总业绩：241800

9月总业绩：252300

1) 销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是今年五月开始工作的，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。

在第四季度的工作规划中下面的几项工作作为主要的工作来做：

1) 建立一支熟悉业务，而相对稳定的销售团队。

人才是最宝贵的资源，一切销售业绩都起源于有一个好的销售人员，建立一支具有凝聚力，合作精神的销售团队是根本。在第四季度的工作中建立一个和谐，具有杀伤力的团队作为一项主要的工作来抓。

2) 完善综合事业部制度，建立一套明确系统的管理办法。

销售管理是老大难问题，销售人员外出拜访，见客户处于放任自流的状态。完善销售管理制度的目的是让销售人员在工作中发挥主观能动性，对工作有高度的责任心，提高销售人员的主人翁意识。

3) 培养销售人员发现问题，总结问题，不断自我提高的习惯。

培养销售人员发现问题，总结问题目的在于提高销售人员综合素质，在工作中能发现问题总结问题并能提出自己的看法和建议，业务能力提高到一个新的档次。

4) 建立约访专员。（建议试行）

好的行程被打乱，不能顺利完成拜访的目的。造成时间，资金上的浪费。

5) 销售目标

第四季度的销售目标最基本的是做到日日有进帐的单子。根据公司下达的销售任务，把任务根据具体情况分解到每月，每周，每日；以每月，每周，每日的销售目标分解到各个销售人员身上，完成各个时间段的销售任务。并在完成销售任务的基础上提高销售业绩。

我认为公司第四季度的发展是与整个公司的综合素质，公司的指导方针，团队的建设是分不开的。提高执行力的标准，建立一个良好的销售团队和有一个好的工作模式与工作环境是工作的关键。

1、看销售人员的心态及人品

2、让他们清楚公司、我及他们自己的目标

3、建立一个和谐的具有凝聚力的团队

1、让员工学习产品知识及互联网常

2、培训员工的销售和与人沟通的技巧

3、培训员工的快速成交法

4、引发员工的积极性和责任感

5、使团队的每个人与各个部门的员工和睦相处

1、找出每个员工身上的闪光点(每一周保证和员工每人一次以上的面对面谈心，关心他们的身体健康，家庭生活。工作情况，及时纠正他们的错误思想及行为)。

2、帮助员工找出自己的位置，使之发挥自己最大的潜能(通过每月一次或两次的集体活动来体现。活动中无上下级和大小之分。让员工发表意见和见解)

3、保证每个员工都有家的感觉，让他们无时无刻都能体现到公司的关怀

1、发现问题及时调整(思想积极地为公司服务)

2、具体问题具体分析(首先突破自己的懒惰、执着和担心得罪人的心态，积极主动与员工沟通，引发他们的积极与责任感使他们与自己的目标达成一致)

3、不断地修正自己，向高难度挑战，每一周开3次综合管理岗位会议，总结经验取长补短。不断扩展业务，提高效率。

1、凝聚团队的力量，发挥最大的潜能，月中组织一次集体活动。活动的目的让整个公司更有凝聚力，团结互助进取，让我的团队更强大。

1、对前两个月每个销售人员的业务量进行检查，分析业绩有所下降的原因，找出原因及解决方法。

3、让销售人员加强与原有客户沟通，让他们了解我们公司的服务宗旨，更加相信我们企业，更加支持我们的企业，达到更好的收益，同时开拓更大的市场。

4、让销售人员保证月内与5个无意向客户进行联系沟通一次以上，保持更密切。更和谐的状态，创造更佳的效益，使从无意向到签单。

1、自己和团队中的每个人都成长起来，团队壮大

2、公司也会更加的强大(目标:让xx网络做到苏北互联网的老大)

3、让我的团队成为互联网的”虎狼”之狮。

4、让自己拥有奥迪a6l□

5、本季度综合事业部的目标是120万，希望公司给予支持与帮助。

xx网络——我人生的第二转折点！

祝愿□xx网络蒸蒸日上

以上是我的一些不成熟的建议和看法，如有不妥之处敬请谅解。

村级第三季度工作总结篇五

1、认真备课，不但备学生而且备教材备教法，根据教材内容及学生的实际，设计课的类型，拟定采用的教学方法，并对教学过程的程序及时间安排都作了详细的记录，认真写好教案。每一课都做到“有备而来”，每堂课都在课前做好充分的准备，并制作各种利于吸引学生注意力的有趣教具，课后及时对该课作出总结，写好教学后记，并认真按搜集每课书的知识要点，归纳成集。

2、增强上课技能，提高教学质量，注意精讲精练，在课堂上

老师讲得尽量少，学生动口动手动脑尽量多；同时在每一堂课上都充分考虑每一个层次的学生学习需求和学习能力，让各个层次的学生都得到提高。现在学生普遍反映喜欢上语文课。

3、在课堂教学中，坚持启发式教学，坚持向45分钟要质量。以学生为主体，以训练为主线。教学过程重视知识与技能，学习过程和方法，情感态度与价值观，培养学生自主学习，合作学习，探究性学习的精神。

4、真批改作业：布置作业做到精读精练。有针对性，有层次性。为了做到这点，我常常通过互联网搜集资料，对各种辅助资料进行筛选，力求每一次练习都起到最大的效果。同时对学生的作业批改及时、认真，分析并记录学生的作业情况，将他们在作业过程出现的问题作出分类总结，进行透切的评讲，并针对有关情况及时改进教学方法，做到有的放矢。

6、认真做好班主任工作。对班级认真负责进行管理，注重班干部的培养。在老师的锻炼下，我的班的班干部几乎可以认真负责地帮助老师做好班级管理工作，工作能力也有了很大的提高。我班的马嘉怿同学还在市级三好生的竞选中脱颖而出。同时我所执教的五年三班，也获得了消极三号班集体的光荣称号。总之，教育工作，是一份常做常新、永无止境的工作。一份春华，一份秋实，在教书育人的道路上我付出的是辛勤的汗水和真挚的泪水，但同时我也收获了充实与快乐。在以后的工作中我将一如既往用心去教诲我的学生，相信今日含苞欲放的花蕾，明日一定能盛开绚丽的花朵。希望在以后的工作中能发扬优点，克服不足，总结经验教训，使教学工作更上一层楼。

村级第三季度工作总结篇六

清理了财务账上长期挂帐的应收款项和应付款项，对于以前年度支付的款项未收回发票入帐的业务，财务人员与经办人

员沟通协商追回大部分发票，并完善了入账手续，对于中油坚盛极个别长期追缴而未完善手续的发票，财务部发出了追缴通知，并要求经办人员将所欠发票限期交于财务部，否则追究相关责任。

及时报送各项对外会计报表，及时完成各项统计报表。根据各单位的经济指标完成情况，对各单位的预算的执行与完成情况进行月度与季度分析，配合绩效考核出具准确无误的财务信息，财务部在4月下旬协助公司领导召开了预算分析会议，就各考核单位预算完成情况提供了参考信息和考核分析意见。

对xx三家医院的财务核算进行了内部稽核，发现x的会计科目使用有个别科目不符合财务标准规范，有个别费用报销不符合费用报销规定，没有经过公司董事长审批，财务对仓库的监控不是很到位。而三家医院的财务处理都较规范，暂时没有发现特殊问题。加强单据的审核，对于各项费用支出建立支出数据库，对超出预算的支出及时提醒各单位办理预算调整申请，发现不合理的支出则必须经过审计程序，及时纠正不符合财务手续的事项，规避财务风险。

在集团各单位之间根据配比和权责发生制合理分配各项发票，并根据油品行业的特点建立了税负x衡表，通过电子表格的分析手法□x衡税负指标；完善发票入账手续，按照规定开具发票，合理规避税务风险。

根据医院的减免税政策，和白坭地税局沟通，组织准备三年免税期的减免税材料，申办地税减免；准备xx医院的减免税资料，补齐各项基建合同、工程竣工结算资料。通过和实力雄厚的税务师事务所沟通与协作，对公司的股权架构、资产结构作了初步规划。

配合资产部做好每月盘点计划，安排好财务人员进行实地盘点工作。配合资金部合理安排各项资金的收付。配合审计部每月的审计例行检查，对于出具的审计报告及时出具审计整

改意见对于合理的建议作出对应的财务处理。财务部肩负着监督和服务的重要职能。所谓监督就是维护集团公司的利益，监督集团公司的财务运作，调控各项费用的合理支出，保证财务物资的安全；服务就是服务于集团与下属各公司、服务于员工、服务于客户；以促进各公司开拓市场增收节支，从而谋取利润最大化。监督与服务是统一的，监督促进服务，服务为了更好的监督。

村级第三季度工作总结篇七

今年以来，我镇根据政策要求，对建档立卡贫困户进行动态调整。目前□xx镇有摘帽贫困村17个，贫困户293户，扶贫对象634人。危房改造工作已将全部293份《贫困户住房情况认定单》交村镇办，并积极配合其对贫困户房屋情况进行鉴定。危房改造工作要全面考虑贫困户实际居住情况，高标准、严要求推进工作，建立贫困户危房改造档案，并及时进行整理，做到一户一档，规范管理。

截止目前，各扶贫产业通过入股分红、提供就业岗位及转移性收入等方式，已实现收益40余万元，将陆续用于对应产业分红、贫困户帮扶及贫困村发展。对于前期，提交镇党委(扩大)会议表决通过的小岭村等26个村贫困户扶贫资金投资到xx市长清计算机应用公司进行投资性经营产业发展精准扶贫项目和北李村等6个贫困村扶贫资金投资到山东福源设备安装有限公司进行投资性经营产业发展精准扶贫项目采取持续的跟进措施，因地制宜发展特色扶贫产业，同时确保这项目能够及时投产，为贫困户带来持续收益。

今年以来，我镇共计有52名贫困学生和儿童获得雨露计划、新生入学、义务教育、留守儿童等助学政策资助，共计获得助学金7.7143万元。此外，还有16人获得特困家庭救助6.5万元；21人获得因病致贫特殊救助4.2万元；16人获得再唐农业扶贫补贴2.4694万元；30人获得市司法局奖补资金6万元；64人获得平安集团扶贫基金6.4万元。第一批120位贫困老人子女为

其缴纳孝善赡养老费21.6万元。每位老人获得补助360元(9个月,40元/月),共计发放4.32万元。

一直以来,我镇镇广泛调动社会各界力量,助力脱贫攻坚工作。借力槐荫区帮扶单位的优势资源,充分利用南辛庄街道办事处(40万)、腊山街道办事处(88万)、段北街道闫千户村(9.15)扶贫资金。成功开展“四个一”促“四进”活动,提升了村容村貌,改善了村民居住环境;在周家庙村建成党群服务中心;加大了对效益好、带动作用明显的扶贫项目的扶持力度。

2. 高标准农田项目

截至目前,项目一标段已完总工程量的90%,二标段道路全部完成,板桥正在施工,三标段完成40%,四标段完成打井3眼,谷坊2座,完成70%,预计元旦前后完工。

3. 城乡环境综合整治工作

一是在保持好前期整治成果的基础上,对镇域范围内53个村进行一次全覆盖、无死角的全面整治,发挥党员干部模范带头作用,定期开展对党员示范街的集中整治行动,维护好党员示范街工作成果。二是继续全面排查各项考核指标,引入第三方考核机制,以自查自纠作为主要手段,依据xx镇三级干部数字化管理模式,将城乡环卫一体化工作与评先晋优、奖金发放挂钩,将城乡环卫一体化工作敲碎柔细,切实做好日常环卫一体化工作。三是继续按照“小城镇、大战略”建设思路,深入推进立面整治二期工程,在xx镇悠久的文化积淀基础上,融合南北元素,烘托现代与历史交融的文化气息,逐步向科学规范、协调有序、高效和谐的城乡环卫一体化目标迈进。

村级第三季度工作总结篇八

超市的工作琐碎，作为一名总站超市员工，我能熟练掌握了餐车服务、卖场巡视、理货等工作流程。收银服务是超市的第一个形象窗口，收银服务不单单是为旅客购买商品，结账交款的功能，而是要提倡要延伸化服务，要从细节上提高细致化服务，在保证收银区财务安全的同时，还要热情的为旅客介绍淄博特产，旅客购买商品时犹豫时，我们要用服务技巧热情提供合理的建议，通过这样细致的人性化服务，会使销售得到更加稳定的发展。

另外还要加强服务意识和创新，要不间断的巡视卖场：

一是提高商品的`防患意识。

二是为顾客解答商品信息和特产，促进销售额的增长，在客流不多的时候，多与旅客沟通，征求他们的意见和建议，了解旅客的需求动向，及时反馈信息，提升我们的服务水平。

同时，多掌握车站班次信息，作为车站超市，尽可能多的为旅客提供便利和指导班次信息。

在程序化服务和工作中，情绪难免出现消极状态，会给旅客带来负面影响，要及时调整自己的情绪，把快乐与旅客分享，要多与其他科室人员沟通，了解车站动态和发展形式，以第一责任人的思想融入到车站中。

今后工作中，提升自身工作业务素质，加强业务学习，多阅读营销方面和顾客心里学的书籍，及时与班科长进行工作沟通，使自己的工作有所重点，有利于工作的顺利进行。

村级第三季度工作总结篇九

门店情况

现在xx店总体水x正在以稳定的形式发展着，人员：整体素质有了很大的提高，财务：账目清晰，出入明确，透明化，规范化；事物：处理客情、退换货品、与供应商的关系趋现稳定见好。

完成的其他工作

(1) 认真贯彻并完成上级领导的各项决定，对员工进行思想教育，每天都有例行交接会议，安排好大家所要做的事情。

(2) 妥善处理顾客投诉和服务工作中所发生的各种矛盾，如有突况，要员工始终保持专业，因为我们的一言一行代表的并不是个人而是公司的整体形象。

(3) 在加强理论学习的同时，注重更新知识结构，努力做到在工作中学习，在学习中工作，精益求精，不断探索，使自己更加胜任本职工作。

虽然有很大的进步但是仍然感到有不少不足之处：

1、经验不足沟通不够我比较偏向直率的沟通方式，不善于迂回地表达自己的意愿和工作想法。在日后的工作中，我想要加强自己沟通技巧的变换尝试，适时运用恰当的方式方法完善自己在工作中的这方面的能力。

2、心思不够细致缺乏创新

我对工作的态度较谨慎，养成了凡事要问清楚，做事前想要有所借鉴的习惯，本来这是件好事，但是却会产生一定反方向的影响，那就是缺少了创新意识。

以上列举的不足之处，是我自我反思后认为自身在工作中存在的问题和需要改进之处，在以后的工作中我将努力改进自

己的不足，争取获得更好的成绩。

- 1、了解员工
- 2、对现有的规章制度的执行情况了解
- 3、完善规章制度听取员工意见和建议
- 4、对员工的责任明确工作分配到位
- 5、让员工了解我尊重我不是怕我
- 6、了解消费群体和顾客沟通人生能有几回搏，在今后的日子里，我要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。望领导给予指正，不吝赐教。