

最新公司第一季度工作总结报告 公司第一季度工作总结(精选9篇)

“报告”使用范围很广，按照上级部署或工作计划，每完成一项任务，一般都要向上级写报告，反映工作中的基本情况、工作中取得的经验教训、存在的问题以及今后工作设想等，以取得上级领导部门的指导。掌握报告的写作技巧和方法对于个人和组织来说都是至关重要的。下面是我给大家整理的报告范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

公司第一季度工作总结报告篇一

进入20xx年以来，首先我们注重保卫科的内部管理工作，经常利用班前班后会，认真学习贯彻公司的有关规定及文件精神，把公司的精神贯彻到每个员工。并开展批评与自我批评，使保卫科每位员工充分认识到自己工作岗位的重要性，激励每位员工认真扎实地干好本职工作，做到爱岗敬业。其次我们还加强了公司规定的管理力度，针对在工作中屡犯错误的员工，除按规定罚款外，还三番五次的做他的思想工作，由科长、班长亲自到他的家里和他家人一起来做工作，使他认识到错误的严重性，使其改变了恶习，干好了本职工作，其效果甚好。为了验证学习和开会的效果，本科在中夜班加大了检查力度，一季度，本科内部查处违纪人员8人次，根据情况给予了不同的罚款，促进了保卫科工作的更好开展。

公司第一季度工作总结报告篇二

****年的前三个月已经离我们渐渐远去，告别了寒冷的冬季又迎来了一个春暖花开。俗话说的好一年之际在于春，春天意味着一个新的开始，新的开始就要有新的气息。

在第一季度公司完成了部门的整合，各个系统部也逐渐的完善，当然我的工作也转向了更加的专业，公司的转化带着我们工作性质向更专业的方向发展，在这一点上已经很明显了。

在第一季度里，我完成了在港中旅最后的调试任务，过完了春节与***开始承担软件园的前期，滨州小区的开工准备，济南军需仓库的设备维护，以及遵义仓库的门禁温湿度系统的硬件实施；编写吉林地税的初步建议方案与成都油库的初步设计方案。在港中旅工程中最后的调试中，我碰到了很多有关弱电实施中没碰到过的实际情况，在调试工程原来的理论解决变成了实践解决，像这种提升自己技术水平的机会是很少能够碰到，我觉得这是我在成长中一笔可贵的技术财富。

在软件园的前期中，我只帮***作了一些日常的工作，工程上接触的不是太多，在与***日常接触上，我学到了在工程管理中与人处事的另一种方法，及各家之百长，补己家之短，这也是一个提高自身水平的机会。

在滨州小区前期，又碰到了与甲方、监理、配合单位等多方单位协调的艰辛，向这种艰辛也是一种过程的体验，也是一个自身业务水平提高的机会。

在济南军需仓库的维护上，前期实施人员没有留下任何文档，也没有在用户处留下任何关于工程的文档资料，这给后期的维护带来了很大的不便，且用户的培训做得也不是很系统，根本就不能在电话中进行指导性维护。因此，工程后期的资料汇总也是必不可少的。

在遵义项目的实施过程中，接触到了温湿度设备，虽然温湿度设备不是什么很难的东西，但这对我在今后的方案设计上又多出一条可以利用的素材。

在遵义的实施中，又出现了与软件脱节的现象，因此建议我们硬件实施的时候软件也能够进场，已做到顺利交接，最终

为用户做出一个满意的工程。

在这个季度里，我觉得部门之间的沟通越来越少，这在我们相互之间的配合上出现了很多的不协调。虽然工作能够做好，但工作中出现的不和谐是可以避免的。每个人都有好几个任务，大家之间都不相互理解的话，工作是无法干好的。例如成都油库的前期建议方案编写期间，我身上有很多其他的任务，但这个方案有规定了时间，且各个任务又都几乎是同时完成，因此我在工作安排上就不能只按一个项目走，因此造成了一些不和谐的花絮，虽然都是为了工作，还希望大家都能互相的谅解以下。

x月x日，中恒集团召开第x季度工作总结大会，对x季度里各项工作任务完成情况总结检查，并对四季度的重点工作进行再强调、再部署、再落实。大会认为前x季度集团和各板块团结协作，各项工作得以扎实开展，取得了良好成效和业绩。大会号召集团上下，要以认真、负责的工作态度，提高工作效率，增强执行力，抓重点、抓难点、抢时间、抢进度，共同努力，高质高效地开展和推进第四季度的工作，奋战80天，坚决达成全年目标任务！

大会上，许淑清董事长对x季度集团的经济指标完成情况以及各项工作的推进情况进行了总结。她指出□x季度各项工作均取得了良好的成效，按现在任务完成的情况来看，公司将顺利完成年初所制定的年终目标。这都得益于公司全体员工的共同努力和各项工作的有效开展。首先是生产销售工作□x季度公司保持产销两旺的良好局面，注射用血栓通成为销售的重点，销量总和实现了新的突破，普药销售也同步跟进，实现较好的增长。龟苓膏销售也抓住旺季，取得了较好的销售业绩，这都为目标任务达到预期目标作出了贡献。与之相应的生产工作，也随着销售的上升而繁忙有序开展，通过合理安排设备、人力和物料的配送，加班加点，加大产量，有力地保证了产品的市场需求。二是新项目工作，制药x期项目中，

新的提取车间已经进入生产阶段，目前运转正常。13、14号厂房上马新的针剂生产线，正在安装设备。公司其余对外新拓展的各个项目，都在按原定计划顺利推进。x是中药材种植推广工作在x季度得到继续大力发展，与百色市签订了有关x七种植的协议，推动公司的种植推广进入一个全新的阶段，这将有利于对中草药、特别是x七原材料价格成本的控制。四是账务管理、成本管理、人力资源管理、安全生产管理、参观接待、党群、企业文化、协调服务等各项工作都得到高效开展和推进，取得了积极的成效，为推动前x季度各项目标任务的完成提供了大力保障。

在肯定工作成绩的.同时，许淑清董事长还对公司目前存在的困难和不足作了指出，要求各板块、各部门都要高度重视，认真对照，找出不足和差距，认真思考，寻求有效办法和措施，加以克服和解决，真正做到有则改之，无则加勉，把全部的精力放到四季度的各项工作中去。

再部署、再强调、再落实第四季度重点工作时，许淑清董事长强调指出，第四季度是一年里最关键的时期，是一个年度最后冲刺的季节，各板块、各部门都要严格按照上半年工作总结大会已明确的每项工作的具体要求，增强责任感和紧迫感，抓紧时间，推动各项工作高质高效开展。特别是中层以上管理人员，更要肩负起领导责任，做好榜样，带领自己的团队，集中精力，真抓实干，全力以赴。其中，要重点抓好和完成好几个方面的重点工作：一是增强紧迫感，抓紧时间，分秒必争，在有限的时间内，把需要做的工作做好整理，做好更详尽的计划，有序推进，确保进度与质量。

二是抓紧与政府相关部门的沟通联系工作，争取更多的支持，特别是在政策方面的扶持，为明年的工作开展奠定基础。

x是在四季度，各个部门都要做好配合，确保原材料、设备运行、质量监控、后勤保障、人员安排等方面，为生产部门提

供最优质的服务，以确保血栓通等产品的产量和质量。生产和销售部门，要继续发扬连续作战的能力，多想办法、多采取更有效措施，推动产销取得新突破。

四是新药合作开发工作要进一步提高工作主动性，不能被动等待，要主动地去与合作方联系，及时掌握工作进度，确保合作事项的更快推进。

五是中草药种植在四季度要做好下一步推广工作的前期准备工作，做好新推广区域的调查和考察，为明年开春后新增种植面积打好基础。

六是要高度注重安全生产工作，切实做到越是工作繁忙，越要抓好安全生产。各级安全生产管理部门和人员，务必加强监督检查，一旦发现有违章苗头，要立即及时制止，防患于未然。

七是要继续加强企业党建工作，按照党建孵化基地和党建示范点的建设要求，进一步完善场地建设、资料整理及阵地建设等工作，提高企业党组织的威信和号召力。

八是工会要在四季度组织好“向爱出发”活动和今年的“金秋”运动会活动，进一步活跃企业员工的业余生活，提高企业的凝聚力，建设和谐中恒大家庭，并做好年终职工慰问和春节员工联欢活动等准备工作。

九是集团各有关部门和负责人，要与有关方面，加强沟通和配合，认真、有效做好11月初在南宁召开的2017年中国药学会大会，暨第十x届中国药师周活动各项筹备工作，确保会议圆满成功，提升公司的声誉和形象。

十是各板块、部门在四季度除了要做好今年的工作外，还要开始谋划明年的工作，要做好对明年各项工作指标的预测和各项工作的准备，使明年的工作计划做得得更充分、更详细、

更具操作性。

最后，许淑清董事长强调，四季度工作完成的情况，不仅影响到今年年度目标任务的完成，也影响到集团明年的工作布置与准备。并号召和要求集团上下，要以认真、负责的工作态度，提高工作效率，增强执行力，抓重点、抓难点、抢时间、抢进度，共同努力，高质高效地开展和推进第四季度的工作，奋战80天，坚决达成全年目标任务！

许淑清董事长作完工作总结和部署后，负责主持这次会议的集团公司常务副总裁刘廷要求与会人员，会后要向今天没到会的员工传达许淑清董事长的工作要求和会议精神，并认真贯彻落实，有力执行，共同完成全年目标任务。

集团高管以及中层以上干部及员工代表参加了会议。

公司第一季度工作总结报告篇三

xxxx年的前三个月已经离我们渐渐远去，告别了寒冷的冬季又迎来了一个春暖花开。俗话说的好一年之际在于春，春天意味着一个新的开始，新的开始就要有新的气息。

在第一季度公司完成了部门的整合，各个系统部也逐渐的完善，当然我的工作也转向了更加的专业，公司的转化带着我们工作性质向更专业的方向发展，在这一点上已经很明显了。

在第一季度里，我完成了在港中旅最后的调试任务，过完了春节与xxx开始承担软件园的前期，滨州小区的开工准备，济南军需仓库的设备维护，以及遵义仓库的门禁温湿度系统的硬件实施；编写吉林地税的初步建议方案与成都油库的初步设计方案。在港中旅工程中最后的调试中，我碰到了很多有关弱电实施中没碰到过的实际情况，在调试工程原来的理论解决变成了实践解决，像这种提升自己技术水平的机会是很

少能够碰到，我觉得这是我在成长中一笔可贵的技术财富。

在软件园的前期中，我只帮xxx作了一些日常的工作，工程上接触的不是太多，在与xxx日常接触上，我学到了在工程管理中与人处事的另一种方法，及各家之百长，补己家之短，这也是也是一个提高自身水平的机会。

在滨州小区前期，又碰到了与甲方、监理、配合单位等多方单位协调的艰辛，向这种艰辛也是一种过程的体验，也是一个自身业务水平提高的机会。

在济南军需仓库的维护上，前期实施人员没有留下任何文档，也没有在用户处留下任何关于工程的文档资料，这给后期的维护带来了很大的不便，且用户的培训做得也不是很系统，根本就不能在电话中进行指导性维护。因此，工程后期的资料汇总也是必不可少的。

在遵义项目的实施过程中，接触到了温湿度设备，虽然温湿度设备不是什么很难的东西，但这对我在今后的方案设计上又多出一条可以利用的素材。

在遵义的实施中，又出现了与软件脱节的现象，因此建议我们硬件实施的时候软件也能够进场，已做到顺利交接，最终为用户做出一个满意的工程。

在这个季度里，我觉得部门之间的沟通越来越少，这在我们相互之间的配合上出现了很多的不协调。虽然工作能够做好，但工作中出现的不和谐是可以避免的。每个人都有好几个任务，大家之间都不相互理解的话，工作是无法干好的。例如成都油库的前期建议方案编写期间，我身上有很多其他的任务，但这个方案有规定了时间，且各个任务又都几乎是同时完成，因此我在工作安排上就不能只按一个项目走，因此造成了一些不和谐的花絮，虽然都是为了工作，还希望大家都能互相的谅解以下。

公司第一季度工作总结报告篇四

20xx年的前三个月已经离我们渐渐远去，告别了寒冷的冬季又迎来了一个春暖花开。俗话说的好一年之际在于春，春天意味着一个新的开始，新的开始就要有新的气息。

在第一季度公司完成了部门的整合，各个系统部也逐渐的完善，当然我的工作也转向了更加的专业，公司的转化带着我们工作性质向更专业的方向发展，在这一点上已经很明显了。

在第一季度里，我完成了在xx最后的.调试任务，过完了春节与xx开始承担软件园的前期□xx小区的开工准备□xx仓库的设备维护，以及xx仓库的门禁温湿度系统的硬件实施；编写xx地税的初步建议方案与xx油库的初步设计方案。

在xx工程中最后的调试中，我碰到了很多有关弱电实施中没碰到过的实际情况，在调试工程中将原来的理论解决变成了实践解决，像这种提升自己技术水平的机会是很少能够碰到，我觉得这是我在成长中一笔可贵的技术财富。

在软件园的前期中，我只帮xx作了一些日常的工作，工程上接触的不是太多，在与xx日常接触上，我学到了在工程管理中与人处事的另一种方法，及各家之百长，补己家之短，这也是一个提高自身水平的机会。

在xx小区前期，又碰到了与甲方、监理、配合单位等多方单位协调的艰辛，向这种艰辛也是一种过程的体验，也是一个自身业务水平提高的机会。

在xx仓库的维护上，前期实施人员没有留下任何文档，也没有在用户处留下任何关于工程的文档资料，这给后期的维护带来了很大的不便，且用户的培训做得也不是很系统，根本就不能在电话中进行指导性维护。因此，工程后期的资料汇

总也是必不可少的。

在xx项目的实施过程中，接触到了温湿度设备，虽然温湿度设备不是什么很难的东西，但这对我在今后的方案设计上又多出一条可以利用的素材。

在xx的实施中，又出现了与软件脱节的现象，因此建议我们硬件实施的时候软件也能够进场，已做到顺利交接，最终为用户做出一个满意的工程。

在这个季度里，我觉得部门之间的沟通越来越少，这在我们相互之间的配合上出现了很多的不协调。虽然工作能够做好，但工作中出现的不和谐是可以避免的。每个人都有好几个任务，大家之间都不相互理解的话，工作是无法干好的。例如xx油库的前期建议方案编写期间，我身上有很多其他的任务，但这个方案有规定了时间，且各个任务又都几乎是同时完成，因此我在工作安排上就不能只按一个项目走，因此造成了一些不和谐的花絮，虽然都是为了工作，还希望大家都能互相的谅解以下。

公司第一季度工作总结报告篇五

xx年，本人在公司领导的正确带领下，在其他各部门同事的全力支持配合下，紧紧围绕公司全年生产目标，积极融入到公司全面深化改革的热潮中，对本职工作进行认真部署安排，克服困难，狠抓落实，现将第一季度工作情况做如下汇报：

汇报主要分三个方面：

(一)精心筹备会务

根据公司生产经营需要，及时做好召开各类行政会议的前期准备工作，并做好会议记录。第一季度，精心承办公司xx年度工作会议，制定会议方案，细化议程时间，撰写公司年度

工作报告，确保会议紧凑高效。

(二)认真做好文件处理，

对上级下发的文件能够及时登记、保管，根据领导批示意见进行转阅办处理，积极配合各部门起草公司内部红头文件，第一季度共起草文件9份。

(三)规范合同管理

积极同分公司法律顾问对收集、整理的合同模板的合规性进行沟通，在符合法律规定的前提下，及时上传至合同模板库，第一季度共入库合同模板5份。

做好合同管理系统维护，根据实际情况，进行合同审批流程节点修改，及时进行合同归档，编制合同台账，按时填写各类合同报表及法律年报，第一季度，存档电子合同审批流程51份，纸质合同0份。

(四)印章管理

严格按印章管理办法进行公司印章管理，规范印章使用流程，印章手续完备方可盖章。

(一)完成社保缴费基数申报工作；一季度，为上市80名员工申报了xx年社保缴费基数。

(二)按时编制人员工资表，缴纳员工社会保险，及时统计、填报各类人事报表。

(三)汇总整理公司年度培训计划，上报新疆公司。

(四)及时做好员工劳动合同终止工作，一季度为1名员工办理了离职手续。

(五)参与起草公司全面深化改革实施方案(已形成正式文件上报)、划小核算单元实施方案、组织结构优化实施方案和公司绩效考核方案。

第一季度风险管理工作未实质有效开展，主要做的工作是编写公司20xx风险管理工作总结及xx年工作计划，参加集团公司组织的两次风险工作沟通会。

公司第一季度工作总结报告篇六

第一季度已经逐渐远去了，总结一下这一季度的药品销售情况，能更好的为明年的工作做好准备。

“学海无涯，学无止境”，只有不断充电，才能维持业务发展。所以，一直以来我都积极学习。一年来公司组织了有关电脑的培训和医药知识理论及各类学习讲座，我都认真参加。通过学习知识让自己树立先进的工作理念，也明确了今后工作努力的方向。随着社会的发展，知识的更新，也催促着我不断学习。通过这些学习活动，不断充实了自己、丰富了自己的知识和见识、为自己更好的工作实践作好了预备。

招商工作是招商部的首要任务工作。招商工作虽无突飞猛进的发展，但我们还是在现实中谋得小小的创新。我们公司的代理商比较零散，大部分是做终端销售的客户，这样治理起来也很麻烦，价格也会很乱，影响到业务经理的销售，因此我们就将部分散户转给当地的业务经理来治理，相应的减少了很多浪费和不足选择部分产品让业务经理在当地进行招商，业务经理对代理商的情况很了解，既可以招到满足的代理商，又可以更广泛的扩展招商工作，提高公司的总体销量。

招商工作虽没有较大的起伏，但是其中之工作也是很为烦琐，其中包括了客户资料的邮寄，客户售前售后的电话回访，代理商的调研，以及客户日常的琐事，如查货、传真资料、市场销售协调工作等等一系列的工作，都需要工作人员认真的

完成。对于公司交待下来的每一项任务，我都以我最大的热情把它完成好，基本上能够做到“任劳任怨、优质高效”。

反思第一季度的工作，在喜看成绩的同时，也在思量着自己在工作中的不足。不足有以下几点：

1、对于药品招商工作的学习还不够深入，在招商的实践中思考得还不够多，不能及时将一些药品招商想法和问题记录下来，进行反思。

2、药品招商工作方面本年加大了招商工作学习的力度，认真研读了一些有关药品招商方面的理论书籍，但在工作实践中的应用还不到位，研究做得不够细和实，没达到自己心中的目标。

3、招商工作中没有自己的理念，今后还要努力找出一些药品招商的路子，为开创公司药品招商的新天地做出微薄之力。

4、工作观念陈旧，没有先进的工作思想，对工作的积极性不高，达不到百分百的投入，融入不到紧张无松弛的工作中。“转变观念”做的很不到位，工作拘泥习惯，平日的不良的工作习惯、作风难以改掉。在21世纪的今天，作为公司新的补充力量，“转变观念”对于我们来说也是重中之重。

总结第一季度，总体工作有所提高，其他的有些工作也有待于精益求精，以后工作应更加兢兢业业，完满的完成公司交给的任务。

公司第一季度工作总结报告篇七

不知不觉中20xx年第一季度已经结束。回顾这个季度的，给自己的感觉就是忙碌，在忙碌中有收获也有不足。在此对过去一个季度的工作情况进行一次详细的总结：

一季度八区的销售业绩完成1585万，目标达成率96%，没有完成计划目标，通过反思，以下两点做的不是很到位：

数字化管理不到位。作为区域经理，每天要与各种数字打交道，提升数字化管理，但是目前这一点自己做的并不是很好。第一，没有把每家门店每月的目标及目标完成情况熟记于心。如果心中没有每家门店的销售目标，就不能盯着每家门店去完成这个目标，这样门店目标的完成自然不会好。第二，没有把与门店销售目标相关的各类数据如客单价，件均数、品单价等熟记于心。所以在接下来的一个季度会重点提升自己的数字化管理能力，做到把每家门店的目标及业绩完成情况做到烂熟于心，时刻关注门店目标的进展情况，当门店目标完成与预期有落差时，及时采取措施进行调整。

工作重心分配不合理。自己目前管理13家门店，把工作重心和主要精力放在业绩较好的门店，抓大放小，是自己的方向。但是对于区域内的两家业绩较弱的c类店所花费的心思明显偏少。这两家c类店的店长也都是新上任的店长，管理经验也比较欠缺，自己应该多花费一些心思在店长的辅导，以及门店各方面工作的支持。但是自己却有所忽视，所以第一季度两家c类店一季度的业绩同比下降也是最为明显的。在后期的工作中要注意：不但要把自己的主要精力和时间放在一些业绩较高的门店，同时对于一些新上任的店长和业绩下降较为明显的门店也要多花费一些心力，让各门店平衡发展。

从上个季度开始就把区域内的所有门店划分成不同的小组，小组成员之间进行互动，从本季度开始各小组的互动有了进一步的提升。

小组组长设定。本季度开始，规定每一个互助小组设定一个小组长，由小组长带领小组内其他成员进行互动，互动内容以门店的陈列为主，在陈列的基础上，逐步扩大范围。小组长要肩负组织的作用，同时小组长每个月要对小组成员的互动内容进行总结，这样会提升小组组长的工作责任心，提升

小组互动工作的开展。

工作授权。正常情况下，一季度是相对是个不忙的季节，本季度因为sop的编写以及店长月周管理表的推广，李老师的培训，所以一季度也不轻松。针对时间紧的情况，也逐步的把一些工作授权给资历较深的店长进行处理，例如门店储备干部的面试，之前都是完全由自己进行面试，因为时间关系，经常无法及时的安排面试，造成人员的流失。经过思考，现在如果时间紧张，可以安排资深店长进行初始，初始评价不错的，自己则进行复试。这样一方面提升了工作效率，另外也减少了面试人员因为面试时间等待太久而造成的流失。

随着门店数量的越来越多，各项工作也相应增加，在接下来的一个季度会逐渐扩大授权的范围，让自己有时间去处理一些重要工作，也给店长一个成长锻炼的机会。

本季度李老师培训的重点是月周管理表，通过对店长月周管理表的培训，主要有以下收获。

定量一定性一定量：以前门店的目标制定基本上是从定量到定性。缺乏定性之后再定量。所以最终目标不能很好的实现，由于没有从定性再到定量的过程，目标没有实现之后也不能很好的去分析为什么没有实现。通过店长月周管理表的培训，把目标措施定性之后再定量（每个措施提升多少目标，每天提升多少）便于门店每日进行管理，如果目标没有实现也能够分析那条措施出了问题。

数字化管理：月周管理表中各类目标的制定，完全是以过去的趋势去制定，不是拍脑袋，所以更加合理。通过培训了解到每个月如果有超过30%的变动，就要引起重视，因为30%是一个经验值，如果目标在原先的基础上上升超过30%就要考虑能否实现，如果下降超过30%就要思考出现了什么重大的变化。

合理的目标很重要：针对门店的业绩目标，制定的各类品单

价，件均数、交易客数的目标。然后根据各类分解目标制定相应的措施，如果分解目标制定的不合理，就无法实现这些分解的目标，最终的业绩不变也无法实现。制定合理的目标很重要。

通过对店长月周管理表的学习，对门店目标的制定和分解的思路比以往更加清晰，接下来一个季度要辅导店长，制定合理的月周管理表，并在工作中进行执行，自己则把更多的时间用在月周管理表的检视，以及对店长的辅导上。

公司第一季度工作总结报告篇八

转眼间20xx年第一季度的工作即将结束了，为了更好的完成今后的各项工作，现将前一阶段的工作做一下简要的总结与回顾，如有不妥之处，还希望领导及同志们批评指正：

自己树立了正确的世界观、人生观，能够自觉的学习党的方针政策，与党的思想保持高度的一致性，认真学习和贯彻xx银行的各项规章制度；利用业余时间自觉、认真的学习员工的各项管理条例；严格遵守内控管理的各项规章制度。按照工作的各项操作规程去做，保质保量的完成好自己负责的各项具体工作。时刻加强政治理论知识的学习，通过学习与工作，不断提高自己的政治理论水平。

认真学习票据集中提回处理的业务管理办法和操作规程。使我更进一步掌握相关业务知识和业务流程。我每天从事的主要工作是，负责xx支行□xx支行以及xx支行x家支行的票据清分。每日利用票据真伪鉴别仪针对票据的防伪特征进行真伪鉴别，并且凭借经验判断有的企业的预留印章是否为原子印章同时与开户银行联系，经确认预留印章为原子印的票据作退票处理并且做好相关记录，直至该账户作变更印鉴，把好票据能否及时准确记帐的第一关。我还要负责每场提回票据的人工分拣、清分扫描、磁码补录、磁码平衡、实物扎平、支票录入、转出票据审核等工作，负责贷方票据磁码补录工

作。负责每场提回的xx支行□xx支行以及xx支行x家支行的票据整理、背书打码、塑封编号。负责贷方票据磁码补录工作。在工作中我深知这个工作的重要性与风险性，对待每张支票的验印和审核工作我都能认真负责，仔仔细细的验印，审票，按时完成票据审核任务。

对提回的贷方票据拆剪后，让贷方票据及时进入流程，保证票据及时性。对提回贷方票据保证帐号与户名相符及时给客户入帐。积极提高同城票据集中提回处理业务工作效率和工作质量，保证业务差错率目标为零。在工作中我不断的学习，工作步调和大家保持一致，与其他团队成员一起，共同保质保量完成这一重要任务。

在纪律方面从不迟到早退，严格执行运营管理部为员工行为守则和安全保卫工作制度，爱护工作环境，注重仪容仪表，时时刻刻维护xx的形象。通过对自己一个季度工作的总结与回顾，看到了自己取得的一点点成绩，当然这与领导及同志的'关心与帮助是分不开的，更不能成为自己骄傲的资本，我在今后的的工作中，将更要严格的要求自己，不断地总结成功的经验和失败的教训，克服自身的不足，不断完善和充实自己，踏踏实实做好每一天的工作。提高自己业务水平，与同事及领导同甘苦，多理解，勤沟通，在领导的带领下团结一致，以认真、及时、负责、严谨的态度完成领导交办的各项工作，用自己的实际行动为我们的团队奉献我的光和热。

以上是我对近期工作的总结如有不妥之处还恳请领导及同事们批评指正！

公司第一季度工作总结报告篇九

时光飞逝□20xx年第一季度的工作转瞬又将成为历史。然而，近阶段的工作检查与仓库管理员的理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务部的主要责任领导，我负有不可推卸的责任。“务实、求实、抓落

实”，对照公司的精益管理高标准严要求，唯有先调整自己的理念，彻底转变观念，从全新的角度审视和重整自身工作，才能让各项工作真正落实到实处，本季度发现了如下问题：

- 1、年初至今，财务部整个条线人员一直没有得到过稳定，大事小事，压在身上，往往重视了这头却忽视了那头，有点头轻脚重没能全方位地进行管理。
- 2、人员的不够稳定使工作进入疲劳状态，恶性循环，导致工作思路不清晰，忽略了管理员的业务培训。
- 3、主观上思想有过动摇，未给自己加压，没有真正进入角色。
- 4、忽略了团队管理，与各级领导、各个部门之间缺乏沟通。
- 5、工作思路上没有创新意识，比如目标管理思路不清晰，绩效管理上力度不够，出现问题后处理力度不够。

以上几点是我部门职员存在的最主要的问题，财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面我们负有很大的义务与责任。只有不断的反省与总结，管理工作才能得到提高！