

最新季度工作报告和 党支部季度工作报告 (实用10篇)

随着个人素质的提升，报告使用的频率越来越高，我们在写报告的时候要注意逻辑的合理性。报告的作用是帮助读者了解特定问题或情况，并提供解决方案或建议。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。

季度工作报告和 党支部季度工作报告篇一

一、按上级党委文件要求，2-4月份重点开展了保持共产党员先进性第一阶段和第二阶段的学习教育、分析评议活动。

二、狠抓班子建设，提高班子凝聚力和战斗力。以开展保持共产党员先进性教育活动为契机，领导班子带头加强学习，通过党员集中学习、自学、支部中心组学习等多种形式，加大了对党的理论知识的学习力度，并通过组织生活会、民主生活会及多次“一对一”、“一对多”、“多对多”的促膝谈心，使班子成员间误会消除、感情增加、工作促进。

在班子廉政建设方面，支部在一月份对领导班子成员开展了一次别有特色的廉政教育活动，即为每名班子成员送上了一块小小的“廉洁自律警示桌牌”，桌牌内容以中纪委三次全会提出的“四大纪律八项要求”、五次全会提出的“五不许”为中心精神，包含集团公司明令禁止的“五条高压线”等重要内容。

三、调整党小组及党小组长，为落实各项党建工作奠定基矗原来支部共有三个党小组，去年划分了四个党员责任区，经过一年的工作情况来看，三个党小组和四个党员责任区的工作不太协调，元月份经过支委会研究，决定把原有的三个党小组按党员责任区划分办法同样分成四个党小组，党小组和党员责任区党员一样，有利于党小组在党员责任区内开展工

作。

党小组在保先教育活动中发挥了积极作用，在培养入党积极分子的工作中，严把入口关和质量关，目前有3名同志递交了入党申请书，由两个党小组进行考查考验。

四创新党员教育方式，开展“党员保先巡查活动”和“最差党员评议活动”。

在xx年春节前根据农场经济工作和职工安全生产生活需要开展“党员保先巡查活动”，把xx年1-2月份定为“两节防火防盗禁赌反封建迷信重点巡查月”。此次活动列为党员责任区工作的一项重要考核内容，目的是为了保持党员先进性，充分发挥党员的先锋模范作用，真正做到“一名党员就是一面流动的旗帜”，创新党风廉政教育形式，而开展的一项重要保“鲜”活动。同时希望借此活动，有力的营造出职工安全生产、文明生活的和谐环境。

活动期间以党员责任区为单位，每个党员责任区要排好党员巡查值班表，确保每天都要有一名党员在自己的党员责任区内巡查。党员巡查时应佩戴“党员巡查”红袖套。重点巡查党员干部是否有参与赌博现象、行贿受贿现象，封建迷信现象，各责任区内的安全隐患，调解节日期间职工磨擦事件等等。此项活动的开展具体的体现出了共产党员的先进性，赢得了广大职工群众的热烈欢迎。

在4月份支部紧密联系农场改革发展稳定工作实际和党员队伍建设现状，坚持各项工作都要创新的原则，重点解决共产党员在思想上不能深刻认识“开展保持共产党员先进性教育活动重大意义”、不能自觉的维护党的形象、不能从主观上严格要求自己保持新时期共产党员先进性等问题，开展了“最差党员评议活动”。

针对共产党员佩戴党徽不积极、开会学习作风散漫、个人党

性分析蜻蜓点水三个问题制定出不同测评表，对党员进行监督测评。三项测评结果中总得分不及格的党员就是第二阶段中“最差党员”，支部同时予以公示，以激励党员，并营造出“正气上升、浊气下沉”的良好氛围。

五、加强思想政治宣传工作，解放职工思想，摒弃“等、靠、要”陈旧观念。

目前宣传工作主要靠场部及各队的场务公开栏，以及各队队长、信访员给职工宣传解释公司形势、工作思路及政策还有场工作重点。支部重点抓了场部及各队场务公开栏的宣传工作，及督促队长、信访员加强宣传。同时支部还制定出了《xx年领导班子联系点制度》，实行领导班子包队责任制，确保班子成员紧密联系职工群众，做职工的贴心人。

六、大力宣传新《信访条例》，促进信访工作新局面。

每月由场信访工作领导小组召集各队信访网员召开信访例会一次，各队信访网员及时上传下达。

3月份开始重点宣传新《信访条例》，通过广播、条幅、宣传栏、队长、信访员向职工宣传信访新条例，教育职工正确上访，正确使用自己的权利。1-4月份我场没有发生一起集体上访事件。

七加强党风廉政教育，纪检工作常抓不懈。

领导班子认真执行党风廉政责任制，2月份进行了自查自纠工作。支部把对党员的党风廉政教育工作同保持。

季度工作报告和 党支部季度工作报告篇二

一、认真学习，努力提高

因为我毕业就是在家具行业基层工作，所以在工作初期我也比较了解家具的机构，这样对我现在的工作有很大的帮助。我必须还要大量学习行业的相关知识，及销售人员的相关知识，才能在时代的不断发展变化中，不被淘汰，而我们所做的工作也在随时代的不断变化而变化，要适应工作需要，唯一的方式就是加强学习。

二、脚踏实地，努力工作

作为一名家具销售员，不论在工作安排还是在处理问题时，都得慎重考虑，做到能独挡一面，所有这些都是销售员不可推卸的职责。要做一名合格的直销业务员，首先要熟悉业务知识，进入角色。有一定的承受压力能力，勤奋努力，一步一个脚印，注意细节问题。其次是认真对待本职工作和领导交办的每一件事。认真对待，及时办理，不拖延、不误事、不敷衍。

三、存在问题

通过一段时间的工作，我也清醒地看到自己还存在许多不足，主要是：

一、针对意向客户没有做到及时跟踪与回访，所以在以后的工作中要将客户的意向度分门别类，做好标记，定期回访，以防遗忘客户资料。

二、由于能力有限，对一些事情的处理还不太妥当。要加强认真学习销售员的规范。

总之，在工作中，我通过不断学习和不断摸索，收获非常大，但是也有点的小遗憾，我坚信工作只要用心努力去做，就一定能够做好。

回首_，展望_!祝_家具在新的一年里生意兴隆，财源滚滚!也

祝我自己在新的一年里业绩飚升!

季度工作报告和 党支部季度工作报告篇三

一、注重领导，完善组织领导体系。

在社主任领导的高度重视下，结合我行实际，成立了反洗钱领导工作小组，由主任许正为组长，赵龙龙、代定军为成员，对反洗钱工作进行了系统安排，做到了行动有安排，安排有落实，将反洗钱工作落到了实处。

二、注重培训学习，提高反洗钱工作认识。

我社仍将反洗钱一法四令等法律法规作为反洗钱业务培训的一项重要内容，并纳入全员业务培训计划中，由反洗钱工作领导小组开展集中培训等形式的反洗钱业务培训，力图使每位员工都能够深刻地领会反洗钱的精神意义和宗旨。

三、搭建有风险等级划分平台, 建立人工分析识别机制。

客户风险等级划分是金融机构履行客户身份识别义务的重要内容，它对有效防范洗钱和恐怖融资风险具有非常重要的作用。随着我行cbus系统的上线，反洗钱系统进行升级和完善，不仅增加了风险等级划分模块，而且建立可疑交易主动分析识别报送机制，加强人工判别，对人工判定为可疑交易但系统未能识别的，使用反洗钱系统进行新增上报，这不仅提高了反洗钱可疑交易上报的准确率，更为做好反洗钱系统建设打下坚实的基础。

反洗钱工作是一项长期而艰巨的工作，为保证此项工作正常有序开展，我社将继续强化组织领导，明确工作职责，确保我行反洗钱工作的顺利开展。

季度工作报告和 党支部季度工作报告篇四

在公司党委的正确领导下，我场1-4月份以开展好持续共产党员先进性教育活动为重要“抓手”，同时本着“学习工作两不误、两促进”的准则，。

一、2-4月份重点开展了持续员先进性教育活动。

按上级党委文件要求，2-4月份重点开展了持续员先进性第一阶段和第二阶段的学习教育、分析评议活动。

二、狠抓班子建设，提高班子凝聚力和战斗力。

以开展持续员先进性教育活动为契机，领导班子带头加强学习，透过党员集中学习、自学、支部中心组学习等多种形式，加大了对党的理论知识的学习力度，并透过组织生活会、生活会及多次“一对一”、“一对多”、“多对多”的促膝谈心，使班子成员间误会消除、感情增加、工作促进。

在班子廉政建设方面，支部在一月份对领导班子成员开展了一次别有特色的廉政教育活动，即为每名班子成员送上了一块小小的“廉洁自律警示桌牌”，桌牌资料以中纪委三次全会提出的“四大纪律八项要求”、五次全会提出的“五不许”为中心精神，包含集团公司明令禁止的“五条高压线”等重要资料。

三、调整党小组及党小组长，为落实各项党建工作奠定基础

原先支部共有三个党小组，去年划分了四个党员职责区，经过一年的工作状况来看，三个党小组和四个党员职责区的工作不太协调，元月份经过支委会研究，决定把原有的三个党小组按党员职责区划分办法同样分成四个党小组，党小组和党员职责区党员一样，有利于党小组在党员职责区内开展工作。

党小组在保先教育活动中发挥了用心作用，严把入口关和质量关，目前有3名同志递交了入党申请书，由两个党小组进行考查考验。

四创新党员教育方式，开展“党员保先巡查活动”和“最差党员评议活动”。

在20__年春节前根据农场经济工作和职工安全生产生活需要开展“党员保先巡查活动”，把1-2月份定为“两节防火防盗禁赌反封建迷信重点巡查月”。此次活动列为党员职责区工作的一项重要考核资料，目的是为了持续党员先进性，充分发挥党员的先锋模范带头作用，真正做到“一名党员就是一面流动的旗帜”，创新党风廉政教育形式，而开展的一项重要保“鲜”活动。同时期望借此活动，有力的营造出职工安全生产、礼貌生活的环境。

活动期间以党员职责区为单位，每个党员职责区要排好党员巡查值班表，确保每一天都要有一名党员在自己的党员职责区内巡查。党员巡查时应佩戴“党员巡查”红袖套。重点巡查党员干部是否有参与赌博现象、行贿受贿现象，封建迷信现象，各职责区内的安全隐患，调解节日期间职工磨擦事件等等。此项活动的开展具体的体现出了员的先进性，赢得了广大职工群众的热烈欢迎。

季度工作报告和 党支部季度工作报告篇五

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。

季度工作报告和 党支部季度工作报告篇六

在人们越来越注重自身素养的今天，朋友们，我们的报告用途越来越大，要注意报告在写作时具有一定的格式。其实写报告并没有想象中那么难，以下是小编整理的个人通用季度工作报告，欢迎大家借鉴与参考！

我们今天召开四季度工作会议，同时也是秋种的动员会，主要任务是总结公司前三个季度工作情况，安排部署第四季度工作，重点是如何顺利完成农业生产管理改革后的第一次秋种，为搞好明年的农业生产打下坚实基础，为完成集团公司下达的一至两年扭亏为盈的艰巨任务开好头、起好步。

我的讲话分三个部分。

一、前三季度主要工作完成情况

今年前三季度，公司经济运行状况较好，预计1~9月份完成销售收入950万元，机关经费支出595万元，基本上每月都能完成集团公司下达的考核指标。农业生产较为平稳，午季小

麦平均亩产量达到900斤以上，与去年基本相当；大豆长势也属正常水平，预计产量也不会低于往年。种业经营稳步推进，在种子产量大幅度下降的情况下，利用市场价格提高的有利条件，务实制定销售策略，只投标运距短、易服务的烈山，其它种子都用作市场销售，保持市场和效益的相对均衡。预计今年种子产量为900万斤，销售收入能够达到1200万元，但盈利水平能够保持不下降。前三季度安全生产继续保持平稳态势，顺利度过冬春季山林防火高危期，午收安全无事故，有望再次实现全年安全生产。

更为重要的是，公司理清下步工作思路，明确工作方向和任务。5月份班子调整以来，公司即把工作重点放在谋划今后的发展上来，通过考察学习，准备借鉴五铺、夹沟农场的先进生产管理经验。6月18日集团公司专题会议布置一到两年扭亏为盈的任务，更使我们坚定改革农业生产管理模式、集中管理农业种植的决心。毕竟，我们现在的主导产业就是农业，种业也是立足于农业生产基础上的，是农产品经营的延伸。而且，从这两年的发展趋势看，种业的重点还在品种、产量和质量上，市场需求量很大，有这些基础，销售基本上有保障。通过充分的研讨，公司上下一致认识到，只有企业统一管理、集中种植才能提高农业生产的产量和质量，才能保障种源不流失，才能实现企业和职工的效益最大化。有明确的思路 and 方向，我们的工作就有目标，才能凝聚全体干部职工的干劲，《农业生产管理方式改革方案》获得职工代表全票通过，就是例证，下步的关键就是落实。

同志们，前三季度取得的工作成绩是公司全体干部职工共同奋斗的结果，希望大家在四季度继续努力，确保完成今年的各项工作任务。在看到成绩的同时，我们还要保持清醒的头脑，认清自己的差距和不足。一是种子的质量波动较大，特别是田间表现很杂，说明我们的种源问题不但没有解决，反而更加严重，同时田间管理的水平也有待提高，像各类病虫害的防控、杂草的化控、小麦容易倒伏等问题在不同的场都或多或少出现，还有今年销售出去的麦种，市场普遍反映芽

率偏低，能否拿出解决办法对我们做好下步的农业生产工作至关重要；二是午收工作还需要总结完善，在天气异常、预报失准的情况下，怎样把握收割的时机和节奏才能既保证产量，又保证质量，需要我们总结反思；三是内部管理还有许许多多急待加强的地方，今后公司将自负盈亏甚至还可能改制，不严细管理、控制支出、降低成本是绝对不行的；四是人力资源规划的实施问题，工作的进度和力度与集团公司的要求有很大差距，下步肯定要加强；五是我们工作的主动性和积极性还有待加强，很多工作干的好与不好，关键在于我们是否付出极大的责任心和持什么样的工作态度问题，我就不具体说，请大家在遇到问题时多做自我反思。只有看到差距和不足，才能不断改进我们的工作，促使公司各项工作不断迈上新台阶，才能攻坚克难，完成扭亏为盈的艰巨任务。

二、明确任务，精心准备，确保秋种取得成功

大家都知道，农业生产的周期是一年，明年生产经营的整体成效如何，今年的秋种就决定一大半，所以，抓好秋种是四季度工作的重中之重，是扭亏为盈的艰巨任务能否开好头、起好步的至关重要环节，是关系农业生产管理改革的决定性因素。我刚才说，今天的四季度工作会议，也是一次秋种的动员会，根本目的就是要精心布置，周密安排，做好最充分的准备，创造最有利的条件，动员方方面面的力量，调动一切可以调动的积极因素，确保顺利完成秋种任务，确保改革起步取得成功。

1、营造和谐稳定局面，为改革打下广泛深厚的群众基础

改革农业生产管理，把两万多亩土地集中起来，由企业组织管理耕种，这在我们单位30多年来是第一次，有许许多多的新课题等待我们去解决，困难和不可预知的因素也很多，我认为这些都不可怕，只要我们认真研究，总能拿出解决的办法。真正可怕的是我们的改革得不到广大干部职工的支持，少部分人反对没关系，如果大多数人都不能理解、不支持，改

革缺乏群众基础，就会成为无源之水、无本之木，就难以取得成功。所以，改革能否在团结、和谐、稳定的环境下开展非常重要，有稳定做保障，再大的困难也都能集中精力去克服。不能保持稳定，天天疲于应付处理矛盾和纠纷，再好的改革也很难推进下去、取得实效，所以大家要高度重视稳定工作。

首先，要树立高度的责任感，要有良好的执行力。今年秋种是农业生产管理改革的起步，公司上下都要有高度的责任意识，改革的重担落到我们肩上，实现公司1-2年扭亏为盈的目标，实现公司又好又快发展，关键要看广大干部职工。一项改革能否凸显它的优越性，主要看实效，这要靠企业强大的执行力做保障。在一个企业里只有领导和中层管理人员具有执行力是远远不够的，企业的各项重大战略任务和重要管理举措的实施，最终要靠全体员工有效的执行来实现。各场要把工作的重心下移，重点放在生产队的管理上，要靠思想教育去提高主人翁意识，形成干事创业的积极向上的氛围。

第二，要把形势任务向大家讲清楚，从6月18日集团公司专题会议后，我们公司就是一个纯粹的经营单位，不能再把任何期望寄托在集团公司的补贴上，必须自己挣钱吃饭，这是不折不扣的任务。要实现扭亏为盈，现在只有在土地上做文章的，除此之外我们没有其它路可以走，没有其它可以依靠的。

第三，要加强与职工群众的沟通，创造良好的风气。要相信广大职工群众是通情达理的，土地使用权在企业，如何使用要按照企业安排办，这是理所当然的。一定要把公司的严峻形势和改革政策向职工群众说清楚、讲透彻，要多讲多说，要用心去讲，带着感情去说。一定要形成风清气正的大气候，让通情达理的明白道理，让不讲理的说不出歪理，让胡搅蛮缠的人没有生存空间。

最后，要利用政策引导。发挥经济杠杆的作用，鼓足干部职工的干劲，让职工群众看到改革带来的实惠，发自内心地拥

护支持改革。

2、制定科学的劳动奖惩办法，充分调动干部职工积极性

企业集中管理种植模式能否成功，关键在广大干部职工的责任心强不强，积极性是不是充分调动出来，是不是认真负责地管好地、种好粮，这就要靠好的分配制度来调动。让他们看到干与不干不一样，干好干坏也不一样，工作的成效与自己的收入丝丝相扣，这就是好的制度、好的办法。

会前，我们已经出台《基层单位领导年薪考核办法》、《作业队管理指导意见》和《租赁地管理办法》，《农业生产直接成本管理办法》以及租赁合同文本、《小麦良种栽培技术规程》也印发给大家。出台的这些政策，目的就是要把分配重点向一线倾斜，让基层干部和生产一线的职工在经济上得到实惠。各场要根据公司政策认真制定好本场的生产作业队管理考核办法，切实把职工收入与农业生产成效直接挂钩，通过农产品的产量、质量和成本来控制收入分配，最大限度地调动干部职工的生产积极性，并使他们从中受益。

3、制定全面细致的工作方案，确保秋种工作有条不紊推进

对于秋种的具体工作各场要做好细致安排和科学部署，制定各项工作方案和处理意外情况的预案，确保秋种不受影响。种子和化肥已经安排销售部和生产科做准备，各场要尽快把土地面积上报，计算种子化肥使用量，以便及时送到，保证播种。对本场的土地和人员状况也要合理布局，特别是选好队长、副队长，把作业队组织管理好，形成有战斗力的团队。再就是农机的安排，有没有保证，如果出现意外怎么补救，遇到需要抗旱怎么办，有人干扰生产秩序怎么处理，都要想在前面，安排部署在全面，务必做到万无一失。

4、明确工作目标，完善企业规章制度，建立执行保障体系

工作的推进、任务的完成，要靠制度的力量来约束和拉动，各场在经营管理和生产管理上，要健全和完善相关规章制度。要让职工清楚什么是必须做的，什么是不允许做的。第一要明确和量化工作目标，工作目标要可量化、可考核、可检查，具有可操作性和闭合性。各场、队要严格按种子生产规程建立场队两级种子生产技术管理档案，认真做好生产管理记录，要抓好生产的各个环节管理，场长、技术人员要切实负起责任。第二要有明确的时间任务进度表，根据目标时间倒排，把各项工作任务按照时间进度排好，确保在10月20前全面完成秋种任务。

5、加强协调合作，坚定成功信心

秋种期间各场、各部门要加强联系，互通信息，要把好的经验和做法及时推广开来，遇到的困难和问题要多一些参谋和帮助，相互支持、相互促进，形成合力，共同努力完成秋种任务。只要我们坚定信心，精心准备，就一定能把秋种工作顺利完成。

三、认真梳理各项工作，确保圆满完成今年工作目标任务

1、做好种业工作，提高经济效益

虽然今年合格种子少、产量小，但由于价格较高，市场需求旺盛，总体效益还是可观的。要抓住种子价格市场机遇，做好选种、销售工作，把合格的种子尽可能多的收进库、加工生产出来，搞好种子的质量。把农民服务好，把客商服务好，力争在现有条件下实现效益最大化。

2、农业生产技术准备，科学有效地指导农业生产

集中耕种后农业生产科技水平的高低非常重要，生产管理科要加强生产技术方案的制定和指导工作，把握每个生产环节，每个阶段、每一步都要有计划、有措施，真正做到科学种田，

尽可能提高农业生产水平，不断提高农产品的产量和质量。同时，加大三圃田建设，尽快做到原种全部自己供应，从源头上控制种子的质量。

3、加强制度建设促进管理提升

新的经营管理条件下，制度建设至关重要。我们单位多年都是吃补贴的，行为习惯和工作理念上都相对松散，明年的指标一下子紧起来，单纯靠自觉控制、自我约束是不够的，还要靠制度。各单位、各部门要高度重视制度建设，结合“制度建设推进年”活动的开展，把生产经营管理全过程都梳理一遍，把涉及人、财、物和生产产量、质量、成本的各个环节都用严谨、可行的制度控制起来，堵塞管理中任何细微的漏洞，不断降低公司管理费用和各项成本支出，不该花的钱一分不花，该挣得钱一分不跑，每一分效益都实现在职工和企业上。

4、做好人力资源规划的实施工作

我公司的人力资源规划实施方案已经集团公司批复，必须立刻实施，并在2011年达到规划的要求。这项工作涉及的人员多、范围广，机构和职数要求都有很大的难度，但是必须完成。特别是基层需要人但缺乏过硬的人才，机关人员较多能够适应基层工作的少，恐怕现在愿意下去的也少。我们要清醒的认识到，完成规划任务是不以我们的意志为转移的，每位同志都要认真思考自己的长处在哪里，自己的贡献在哪里，自己的工作能获得什么位置。仅有两年的过渡期，很快就会过去，到时候没有位置怨天尤人是没有用的。

5、进一步做好安全工作

近期以选种机械和安全防火用电为主，年底重点抓蔡里山林防火，务必继续保障实现全年安全生产。

6、认真谋划明年政策

年底将至，各部门都要积极谋划明年工作。职能部门一方面要与集团公司对口部门沟通，实事求是地反映问题，把能争取到的政策都尽量争取到，改革第一年创造良好的条件。另一方面认真谋划公司内部的政策，为年底出台有关办法做充分的准备。

7、抓好农业生产设施建设，服务改革

重点是集中种植所需配套的粮仓和机械，计划部门要提前联系列入计划，建设单位和落实部门要尽快落实，尽早建成，最迟不得影响明年午收的使用。其它年内计划项目也都要认真落实，全面完成。

8、做好年底各项工作的收尾准备

同志们，四季度，节日多，事情多，工作千头万绪，上级安排的会议、检查也较多，各单位要合理安排，统筹兼顾。工会、老干部科等部门要搞好走访慰问，有关部门要搞好节日活动，各级干部要发扬务实精神，切实转变作风。要精简会议和文件，能合并开的会议不单独召开，小会能解决的问题不开大会，能用其他方式解决问题的就不开会。公司及各基层单位领导要努力从繁杂的事务性活动中解脱出来，集中时间、集中精力，解决事关公司改革发展的重大问题。

同志们，今年还剩下三个月多的时间，各方面工作都已进入最后冲刺阶段。希望公司上下都要始终保持饱满的精神状态，以扎实的作风，强有力的措施，狠抓工作落实，为全面完成今年的各项任务目标而努力。

您好！我很荣幸进入长酒业股份有限公司这个大家庭，自己也为公司感到骄傲和自豪，时间过去真快，一转眼进入也会认真对待自己的工作，完成主管下达的任务，维护好自己的

区域市场，时间也真快20__年就过去了3个月时间，回想去这3个月时间里就总结下市场存在的问题和竞品的表现和动态。

第一受“三公消费”影响和现在淡季的市场白酒总体销量不是很理想造成第一季度没有完成任务量。

第二这第一季度走访过程中，各批发部库存比较大，由于20__年开了两场订货会原因吧。

第三价格问题，市场上客户反映价钱混乱，没有利润空间，透明度高，造成市场上客户不愿意介绍我们公司产品。第四现好多客户想做店招和垂帘，现公司就没有政策了，造成被其它公司做了，假如我们广告投入较多，对我们的市场效益也是很大。

第五竞品的表现和动态，第一季度竞品促销力度很大，价格合理，也在市场开了一场订货会效果很好，价钱合理，现在喜庆上很受欢迎，现在平远市场大埔老窖促销，力度是订货送旅游活动。我希望我公司也能够出一种喜庆上用的酒。

第二季度的工作计划：

- 1、建议我公司统一零售价，严格控制好价格问题，防止冲货。
- 2、搞些陈列活动，多开发新网点、多推进我公司新产品，也希望上级主管按照当地环境制定销售方案，做到日常拜访客户，多鼓励客户介绍我公司产品，认真完成自己的当日工作。
- 3、回顾这3个月来的工作，我在思想、学习和工作上取得了新的进步，但也存在不足之处，希望领导们在今后的的工作中批评指正，我只有刻苦学习，努力工作，向大家学习，取长补短。

一、工作回顾

1. 思想意识的转变

在学校期间，饭堂一教室一宿舍，大学里三点式的生活方式永远是贯穿于我们日常生活的主线。宽松的教学时间，使得丰富的校园文化及社会实践活动成了我们大学生涯唯一的点缀。那时的我们，很少担心衣食住行，就连思维也是简单而天真的。

但在参加工作之后，我们不仅要学着适应规律的工作时间，还要坚守岗位。对待工作更要一丝不苟，忠于职守，尽职尽责。这种社会身份及工作方式的转变，让我的思想意识也在不断转变，从而很快的适应了新的工作岗位。

2. 工作内容

(1) 负责8个分支部门的数据报表分析及往来账务检查

每月20日之前完成南宁一公司、二公司、柳州、桂林、贵港、百色、玉林等8个分支部门的65张销售经营分析报表，并负责完成以上各点的坏账管理表，监督往来帐管理员的工作岗位，以及催收每月末大盘点的盘点结果表。

(2) 复核采购付款

每天及时复核各分支、部门上报的采购付款申请。务求做到实事求是、细心审核、加强监督，严格执行财务纪律。对记载不准确、不完整的付款单，予以退回，要求经办人员更正、补充。每天下班前对当天的采购付款单据进行整理归档，并在登记表中进行登记，在月末时对当月复核的采购付款进行数据汇总。

(3) 审核__系统费用单

每天查看各分支__系统的费用单是否有未审核单据，录入及

报销的费用项目是否符合公司流程及规定。对于单笔费用金额大于1000元的费用单要作为重点单据来审核。有必要时要与录单员联系了解费用的来龙去脉。对于不按规定录入的费用单，要立即通知录单人员进行更正。

（4）对所负责的8个分支部门进行财务日常工作检查

由于日常工作内容较多，没有足够的时间下到每一个分支部门检查，除了南宁一公司、二公司、__三个分支部门较近，本季度进行了两次往来账务核对外，其他各点只能采取抽检方式。今年8月底及10月初，分别到百色、柳州两个分支部门出差进行财务日常工作例行检查，重点检查内容为往来账务的核对和库存的盘点抽查。在这两次检查中，针对分支部门中现金管理员、往来账管理员及仓管员日常业务流程处理不够规范的地方进行指出，并根据员工手册规范的业务流程提出建议。同时，我也借此机会与部门经理进行了解沟通，积极汲取他们对我们日常完成的数据报表所提出的意见。

二、存在的问题

1. 工作伊始效率不够高

进到公司财会部工作的时候，由于对系统和业务数据不够熟悉，没有掌握好工作方法，对待一些日常财会业务问题也常常是束手无策，差错不断。一个报表经常是做了改，改了做，浪费了很多的时间和精力，工作效率较为低下。

2. 与其他同事缺乏良好、有效的沟通

由于涉世不久，在很多问题上考虑得不够全面，与其他各分支部门同事之间的沟通也做得不够好，以至其他同事对我们数据分析员的工作不是很理解和配合，从而造成工作上的一些滞后。

三、今后的工作方向

工作中存在的这些问题都与工作效率息息相关，为了经过虚心向请教和经理、主管及同事的耐心指正，我负责的工作已渐渐步入正轨。

1. 搞好数据分析，为公司提供有效的参考依据

虚心请教，找出最优的工作方法，努力提高工作效率和工作质量。虽然财务部每天都要接触大量的数据和枯燥的报表，但大家以苦为乐，从来没有怨言，工作干得有声有色。因为我们深知合理高效的财务分析思路与方法，是企业管理和决策水平提高的重要途径，也将会使我们的工作事半功倍。

2. 加强与其他分支部门同事的沟通，只有以良好的沟通为基础，才能最大限度地调动大家的积极性和主动性，充分发挥团队协作的重大作用，才能为公司创造更大的效益。

3. 在工作上要更加踏实肯干，努力钻研，努力提高个人专业技能。只有通过不断地学习新的知识，才能充实自己，才能通过参与管理充分发挥数据分析员的工作职能，为公司的发展献出自己的一份力。

__x培训中心一季度经营活动分析

一、收入情况

培训中心1—3月份实现营业收入x万元，完成年度经营指标的x万元的__%；实现营业利润__万元。其中客房实现收入__万元；餐饮实现收入__万元；娱乐实现收入__万元。客房收入占总收入的__%，餐饮收入占总收入的__%，娱乐收入占总收入的__%。客房__月份平均开房率为__%比预算__差x%□一季度营业收入较上年同期数x万元下降x万元，主要原因为：__。

二、费用情况

x月份费用总额为x万元□x月份费用总额为x万元□ x月份费用结构中与本站上年同期相比较差异数较大的原因主要为能耗费用增长2万元，主要为热水机组因冰灾受损不能正常制取热水，用加热管加热电耗增加。灾后损失重建已修复工程的维修费用增加5万元。20__年费用控制的重点主要为能耗费用及设备设施的维护与保养费。

三、成本情况

x月食品成本率平均为x%比预计标准成本x%低x%□主要为财务对厨房出品的菜品进行标准菜谱成本率的计算以及贯彻执行已核成本的套餐餐标的情况较好。

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8__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(2016国土资源局半年工作总结)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

- 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。

八、二季度的工作计划：

- 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。

季度工作报告和 党支部季度工作报告篇七

xx年以来，我县城市管理工作在主管局的精心指导下，注重抓好市容环境、市政监察、规划管理等各方面的管理工作。现将第一季度工作情况汇报如下。

- 1、加强日常巡查力度，保障城市市容。县城管大队坚持早晚班巡查制度，主抓城区流动摊点和超店经营现象，取缔临时占道摊点200余个，纠正店面超店经营300余次，收缴违章占

道招牌20余块，有效改善城区市容市貌。

2、开展市容专项整治活动。一是对安平北路进行集中整治，县城管大队市容中队于元月九日起对该路段的违章占道行为进行集中整治。要求临街店面必须坐店经营，并自觉保持店面的整洁，维护门前的卫生和秩序，带头遵守市容市貌的管理和规章、制度；临街店面人行道上的自行车、摩托车、机动(非)机动车必须按规定在线内停放有序、各经营户应管好自己店面门前秩序，告知顾客将车辆按规定停放好。二是对校园周边环境进行集中整治，县城管大队于三月中旬着重加强了对县平一小周边环境的整治力度，特别是针对因流动摊点占道经营导致交通堵塞、出点经营、乱摆乱放等违规行为加大了查处力度。在集中整治行动中，首先是取缔校园周边经营餐饮、小食品等无证流动摊点；严格查处校园周边地区占道加工作业、露天烧烤等违章行为，并全面清理校园周边乱贴、乱画、乱堆乱放和存在安全隐患广告牌等现象。此次专项整治累计取缔流动摊点10多处，向周边商户下达《限期整改通知书》10余份，为广大师生学习、生活营造了良好环境。

1、加强户外广告审批，一季度共办理户外广告3起，审批店面招牌18起，拆除破损广告6起，下达限期整改户外及店面招牌5起。

2、巡查损坏破损的县城各种井盖，并通知有关单位自行整改并恢复10余起。

3、拆除县城规划区及县城周边乱挂宣传横幅20余条。

4、处理撞坏安平路护栏2起及撞损市政设施2起。

5、协助路灯管理所处理损坏路灯设施3起，协助园林绿化所处理人行道不得栽种树木1起。

1、加强巡查力度。落实分片责任，对违法建设行为加强巡查

力度，力争在源头上控制违法建设的数量。

2、加强对我县违法违规建设行为的整治，一季度共查处无施工许可证的建设行为12起，查处公房建附属无规划手续1起，查处私房无规划手续8起，查处私房违法规划要求建设的8起，有效的遏制了违章建设的现象。

3、根据县清房办的工作安排，配合县综合执法小组对县城规划区内违法违规建设和违法用地进行了查处，采取了断水断电的措施。一季度，对违章建房户实施了断水断电共计83户，收缴电表33个，水表12户，有效地遏制了违法建设的蔓延。

季度工作报告和 党支部季度工作报告篇八

__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。

季度工作报告和 党支部季度工作报告篇九

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。

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。

一、第一季度工作完成情况

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。

季度工作报告和 党支部季度工作报告篇十

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8xx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，我做作为一名领导，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(20xx国土资源局半年工作总结)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。

八、二季度的工作计划：

- 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。