# 公司季度工作总结7篇

来源：网络 作者：逝水流年 更新时间：2024-01-05

*公司季度工作总结范文7篇总结是事后对某一阶段的工作或某项工作的完成情况，包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析，为今后的工作提供帮助和借鉴的一种书面材料。下面是小编为大家整理的公司季度工作总结，希望对你们有帮助。公司季度...*

公司季度工作总结范文7篇

总结是事后对某一阶段的工作或某项工作的完成情况，包括取得的成绩、存在的问题及得到的经验和教训加以回顾和分析，为今后的工作提供帮助和借鉴的一种书面材料。下面是小编为大家整理的公司季度工作总结，希望对你们有帮助。

**公司季度工作总结 篇1**

三季度，我们\_\_物业管理公司按照中心党委和管理中心的统一部署，结合公司实际情况，以“比学赶帮超暨精细管理深化年”、“争五杯、促和谐，打造胜利大本营”和“为民服务、创先争优”等活动为主线，将生产经营与各项活动开展有机结合起来，各项工作有条不紊深入运行，为四季度能顺利实现全年工作目标奠定了基础。现将工作情况总结如下：

一、主要生产经营情况

1、维修服务。三季度接报修电话292项，电路65项、管道28项、公共部分144项、楼宇门25项、疏通下水道30户。

2、小区绿化。共新栽苗木500余株，绿篱修剪1万余延长米，行道树打头300余棵，小区整体苗木打药六遍，施放周氏啮小蜂600余枚，美国白蛾防治效果明显，绿地划锄4万余平米，移栽苗木500余株，认真开展雨季绿地排涝和雨后杂草清除、划锄保墒等绿化养护日常工作。

3、小区卫生保洁。做好小区维修改造施工现场及周边环境的卫生清理工作，定期对公厕、垃圾点进行打药消杀，全面清理各类卫生死角50余处，做好秋季落叶清扫工作，清理外运生活垃圾1600余方，更换各类盖板60余块。

4、小区治安。强化门卫夜间出入车辆、人员管理，加大日常巡逻力度，持续开展“零发案小区”创建工作，驱赶传销、发广告、收废品等闲杂人员100余人次，治理小区车辆乱停乱放、压花砖100余次，安泰市场占道经营现象治理后环境维护良好。

5、安全、设备管理。

落实具体措施，做好各项主题活动的开展，认真开展雨季八防安全教育，成立应急小组，落实专项物资，对电路、车辆进行定期检查，做好本年度防洪排涝各项工作，确保小区安全度汛。

二、具体工作措施

一是管理工作突出“省级复审”。公司成立由主要领导为组长，生产办牵头，两个物业站为主，治安、综合全员配合的活动领导小组，协力投入到筹备工作中。公司三办组成的检查小组，逐一深入基层，本着解决问题，处理问题的原则，严格对两个物业站的省级文明小区复审资料进行了检查，并督促和配合物业站进行了整改、完善。

二是环境卫生突出面貌改善。为加强小区卫生规范管理，环卫人员坚持一日三清，监督员勤巡视、勤检查，发现问题严厉扣罚。我们大力开展“十乱”治理工作，组织人员集中清理了楼道、雨搭上的杂物和楼外堆放的砖块砂石以及小区行道树上飘挂的塑料袋等杂物。

三是安全管理突出安全教育。

①积极开展雨季八防安全教育，结合防洪排涝工作总体部署，确保防洪排涝应急小组通讯畅通，防洪排涝应急物资定点存放、专人管理，组织了防洪排涝应急演练，全面杜绝小区内涝，确保小区居民安全度汛。

②认真开展暑期安全教育，严禁职工放假子女去危险水域游泳，严格执行错时工作制，按时向基层一线职工发放防暑降温慰问品，做好暑期安全生产工作。

③做好暑期车班安全教育，严格劳动纪律，认真执行车辆夏季保养维护，严禁酒后驾车等违章现象的发生，顺利迎接了管理局场地车年审，同时认真开展私家车安全教育，在开学来临之际做好外地职工之女开学前往返的安全提醒工作。

④按时上交领导干部安全承包记录，对承包商管理规定、安全事故管理办法等上级文件进行宣贯，顺利迎接了局设备年审和HSE大检查，并对检查反馈的问题进行了及时整改。

⑤认真做好第86次岗位责任制大检查工作的准备工作。组织有关人员深入基层、班组，协助基层找问题、查隐患，公司全体职工的安全防范意识得到了进一步增强，安全操作技能进一步提升，安康文化建设进一步加强。

四是绿化工作突出病虫害防治。

我们积极行动起来，通过释放周氏啮小峰、人工修剪、喷洒生物药剂等多种方法加强病虫害防治。各区域结合绿化管理实际，将防治工作责任落实到基层班组和个人，要求认真检查每棵树，展开药物预防性普打，做到防治目标清楚、责任明确、措施得当，虫害工作取得了明显效果。我们组织两个物业站和绿化技术人员对花池苗木进行从平面到立体的修剪，多样美观的造型赢得居民好评。

五是综治工作突出专项整治。

我们以“查漏补缺抓防控，群防群治保平安”为主题，以创建“零发案”小区为目标，重点加强对居民区、外来流动人员、安全消防等方面的治安管理，对市场秩序、小区车辆乱停乱放等现象，开展专项整治工作。在居民区的治安防范上，我们充分发挥五位一体、百户治保的作用，实行划片承包，责任到人，并派专人定期对小区各种消防、道路照明、排污、排水等设备进行巡查，保证了小区内无交通事故、重大火灾及刑事案件的发生。治安巡逻队采取监控与巡逻相结合的方法，加强了重点时间段、重点部位的巡逻密度，并坚持每晚用小喇叭在小区内提醒居民“防火、防盗、注意用气安全”，保证了小区的安全稳定。

六是维修服务突出质量提升。

我们认真推行承诺服务制，把居民满意不满意作为衡量工作的尺度，全力打造440服务一刻钟便民服务圈，要求对居民的服务需求在一刻钟内必须到位解答。大力加强440调度人员的素质培训，从职业技能、知识修养和礼仪服务几个方面加大自助培训，要求440调度人员在岗的24小时内，注重理论知识的实践，提高工作技能和协调沟通能力，在休息时间里多阅读书籍，提高自身知识修养。组织职工进行换位思考，开展“假如我是居民，需要什么样的服务”讨论。各项学习培训，使大家做到了快速反应、分清主次、缓和矛盾、调整关系，从根源上减少矛盾纠纷的的发生，进一步提升服务水平。

**公司季度工作总结 篇2**

今年第四季度，根据局里安排，我从事出纳工作，这对我来说是一个全新的工作岗位，为了尽快进入角色，我努力加强与出纳工作相关的业务知识学习，自费参加业务知识培训，较快地掌握了出纳工作岗位的基本业务知识及相关工作流程，为胜任本职工作打下了坚实的基础。以下是我第四季度的工作总结。

一、全面加强学习，努力提高自身综合素质

认真积极地参加局里组织的各种学习培训，进一步学习国家有关检验的法律法规，学习规章制度。及时把握政策动向，使自己在思想和行动上与全局保持了高度一致。

二、严于律已，不断加强作风建设

我对自身严格要求，始终把“耐得平淡、舍得付出、默默无闻”作为自己的行为准则，始终把加强作风建设的重点放在严谨、细致、扎实、求实、脚踏实地埋头苦干上，在工作中，以制度、纪律规范自己的一言一行，严格遵守本局的各项规章制度，尊重领导，团结同志、谦虚谨慎，主动接受来自各方面的意见和建议，不断改进工作;坚持做到不利于机关形象的事不做、不利于机关形象的话不说，积极维护单位的良好形象。

三、立足本职，全力完成各项工作任务公文收发文办理

在公文阅办过程中，做到了及时、准确、流向清晰，没有出现漏传、误传和延传等现象。及时做好机要件的来文登记。对年机要件进行了清理、上交。从文种的选择、文件格式的套用、文和标点符号等方面都没有发现错误。顺利完成了我局公费和私人报刊的征订工作。在业务科室的努力下超额完成了的检验检疫报刊征订工作任务，我负责了整个报刊征订的收费、统计、催办、邮订等繁琐的事务性工作，没有出现过差错。

四、正确对待自己，找准不足之处，迎接新考验和挑战

通过第四季度的工作，我觉得自己还有一些不足之处，需要在今后的工作中不断加以改进，以适应新形势的需要，迎接入世带来的新的考验和挑战。要进一步加强文综合能力，勤练多写，特别是加强主动捕捉信息的能动性。工作中要更严谨细致，确保不出任何差错。还要进一步加强学习，与时俱进，不断更新知识和观念，以适应新形势下新的工作和要求，百尺竿头、更进一步，为本局发展作出自己应有的贡献。

**公司季度工作总结 篇3**

在明媚的春天，我们送走了一季度，回顾今年首季的安全工作，我们以认真学习、贯彻、落实集团公司、长平公司“安全1号文件”为主线，落实好安全生产责任制度、认真学习新编《岗位操作标准》、《安全生产管理条例》及安全管理制度的贯彻学习，不断推进职业健康安全管理体系工作，注重员工培训，狠抓现场管理和安全质量标准化工作，确保“两节”期间的安全生产工作，现将首季度的安全工作汇报如下：

一、一季度安全绩效情况

1、人身伤亡事故：本季度未发生人身伤亡事故。非人身伤亡事故：本季度发生一般非伤亡事故一起。即2月10日，2304泄水巷瓦斯超限事故。

2、“三违”情况：一季度共发生“三违”529起;严重“三违”73起;一般“三违”453起;轻微“三违”3起。

3、一季度共发现隐患4071条;严重隐患226条;一般隐患1731条;轻微隐患2114条。

二、主要安全工作

1、认真学习、宣传贯彻安全一号文件精神。公司通过宣传媒体、文件发放、悬挂标语、出板报等多种形式，对集团公司和公司安全一号文件，按计划进行了宣传、贯彻，公司安监部门对学习、考核情况进行了监督检查，考核结果纳入单位安全绩效，使全体员工明确了今年的指导思想、安全目标、对策措施及安全奖罚规定，认真领会了一号文件的精神。

2、重新认真开展了新编《岗位操作标准》、《安全生产管理条例》、《安全管理制度选编》等知识培训。公司按照编制的\_\_年年员工培训计划，在首季度对职工进行了新编《岗位操作标准》、《安全生产管理条例》及《安全管理制度选编》、《灾害预防处理计划》等知识的教育培训工作，做到了教育培训有计划、有方案、有教案、有考核，提高了职工的安全意识和操作水平，确保了职工上安全岗，干放心活。

3、继续推行职业健康安全管理体系。

(1)事实证明，职业健康管理体系是一套科学、严谨的管理方法。本季度，公司积极响应“关于做好\_\_年年度职业健康安全管理体系危险源辨识和风险评价的通知”，开展好危害辨识和评价工作。分管安全领导亲自组织，广泛发动群众参与，全面辨识和评价作业活动或设备运转检修过程中存在的各类危险源，确保危险源辨识充分而无遗漏，确定风险级别，并采取相应的控制措施，公司对上报的辨识出的危险源进行了汇总，及时做好《不可允许风险清单》的编制工作，并按时向集团公司进行了上报。

(2)运用体系的管理方法，逐步规范本单位的安全管理工作。公司把职业健康安全管理体系的运行同生产实际紧密结合起来，当作业环境、作业条件、工序发生变化时，及时对危险源进行了重新辨识，并采取有效可行的控制措施，真正把职业安全健康管理体系这种科学的、系统的管理方法运用到安全生产的过程中。

(3)做好职业安全健康管理体系的审核工作。体系审核，是“pdca”循环中关键的一环，通过评审，能更好的发现体系运行中存在的不足之处。公司在首季度认真对各单位开展了内部评审工作，对查处的不足项、整改项，限期进行了整改，确保体系形成闭合循环。季度末公司迎接了集团公司的`体系审核，通过内部审核，为体系的正常运行，提供了保障。

4、继续落实好安全质量标准化及岗位作业标准化。

(1)抓好对煤矿《矿井安全质量标准化评级考核标准》、《岗位作业操作标准》的学习和培训工作。搞好两个标准化的前提，是广大职工懂标准、会使用标准。为了提升广大职工的质量标准化水平，公司组织开展以《矿井安全质量标准化评级考核标准》、《岗位作业操作标准》为主要学习内容的培训活动，确保职工上标准岗、干标准活。

(2)各部室紧密配合，严格考核。公司各部按照各自负责的专业进行了检查，结果由牵头部室进行汇总，严格按《矿井安全质量标准化评级考核标准》进行评级、考核，并督促各基层单位按要求进行了整改。

5、落实安全责任，注重现场安全管理，确保“两节”期间的安全生产。

(1)部署安全工作，落实安全责任。针对“两节”期间，员工思想相对不稳定、又面临着放假等众多不安全因素，公司认真部署和安排了“两节”期间的安全工作，把安全责任落实到位，使在岗人员，人人头上有责任。对存在的检修项目，严格按措施进行了施工。

(2)做好停产、复产的验收工作。按计划对需要停产、复产的头面开展了停产、复产的验收工作，保证对查出的隐患整改结束，达到规定要求后，下达停产、复产通知书。

(3)安全小分队加大活动频率，开展现场安全检查。假日前后，公司成立的安全小分队，对井下、井下生产头面、地面单位进行了正常的安全检查，对存在的问题，要求责任单位按期进行整改，确保了节日期间的安全生产。

(4)做好对重点工程的管理。本季度，公司针对各项重点工作进行重点监督，严把规程、措施的审核、落实，确保各头面“三员到岗”开工，按规程、措施施工，对临时变化的生产条件，制定出相应的补充措施，对存在的问题，业务部门及时提供技术指导，及时解决，例如针对\_\_\_区i\_3304工作面上隅角的瓦斯问题，采用“两进一回”通风，加大工作面风量等办法，有效的控制了i\_33o4工作面上隅角的瓦斯浓度，确保了i\_33o4工作面的正常生产;针对\_\_\_区综掘一队4204巷、4203泄水巷均在承压水水位以下，要求严格执行“有掘必探”的原则，严格按规程措施施工探眼，确保正常掘进。

三、存在的问题及隐患。

1、\_\_\_区综掘一队一组4204巷，二组4302泄水巷均在承压水水位以下，是安全管理的重点。

2、\_\_\_区综掘五队在1216巷，福建队在1101巷、综掘一队二组在4302泄水巷掘进，全断面矸，是安全管理的重点。

3、\_\_\_区开始的1305工作面——1307工作面的撤架工作及1307工作面安装，是安全管理的重点。

4、\_\_\_区i\_5301综采工作面是安全管理的重点。

四、下一步工作安排

1、针对\_\_\_区综掘一队一组4204巷，二组4302泄水巷均在承压水位以下，是安全管理的重点。生产队组必须严格执行“有掘必探”的原则，同时各业务部室要紧盯现场，督促生产队严格按章作业，确保正常的安全生产。

2、针对\_\_\_区综掘五队在1216巷，福建队在1101巷、综掘一队二组在4302泄水巷掘进，全断面矸，是安全管理的重点。公司相关业务部室要督促进一步落实好有关施工技术措施，且不定期对现场进行监督检查，并给予技术指导。

3、针对\_\_\_区开始的1305工作面——1307工作面的撤架、1307工作面安装工作，是安全管理的重点。相关业务部门，要对搬家路线，进行验收，合格后方可运架，相关业务部门要紧盯现场，确保搬家倒面工作的正常进行。

4、针对\_\_\_区i\_5301综采工作面是安全管理的重点。相关业务部门要注意工作面瓦斯情况，杜绝瓦斯超限事故的发生，当采煤工作面条件发生变化，相关业务部室要及时协助生产单位采取措施，确保该工作面的正常生产。

**公司季度工作总结 篇4**

第二季度的工作到此结束，我为自我这一个季度以来的表现而感到满足，也感到骄傲，因为我提高了很多，相信在今后的工作当中，可能会遇到的挑战，肯定也会遇到更多的问题，我已经做好了充分的准备，我相信有些东西我们不能去逃避，必须要去勇往直前，执事问题解决问题，这才是最好的方法，作为一名优秀的员工，我认为要做好的事情，还有很多，我离这一点还有必须的距离，我会为自我今后的工作更加努力，回顾过去一个季度以来成长很多，工作上头也得到了很大的突破，个人本事上头也提高了不少，这对于而言已经是一个很大的收获了，我需要回顾总结一下。

在自我本事上头，我认为一个季度以来，我看到周围的同事们那么努力，我经常会虚心的请教，也会向优秀的同事们请教一些自我没有做过的工作，有很多人的工作经验都十分的丰富，这一点是毋庸置疑的，也是我一向都在追求的东西，我认为有些事情必须要让自我沉着起来，冷静的同时，也应当坚持着好的状态，在这样的心态下头，我会让自我接触到更多的事情，我对自我本事还是十分相信的，我渴望自我得到一个好的工作环境，也渴望自我能够在这个工作环境上头努力成长，把这些事情都发挥到更大，要让自我在这个过程当中积累足够的工作经验是十分不简单的，也是需要必须的时间跟经历去完成，我肯定会把这些都做好，这一个季度以来，在本事上头，我自我也看到了自我身上的发光点，我会继续坚持下去，虚心的学习，做一个好的榜样。

在工作当中，我更加是十分认真，积极落实好公司的各项规定，不是说自我做好了就能够放松，这是不对的，我从来不觉得自我做的有多么好，更加不会让自我松懈，有些事情本来就应当严正以待，给自我足够的时间，跟精力就能够去完成好这些，在工作当中，我会一向认真下去，也能够时时刻刻做好准备，我没有背弃自我的初衷，我相信有些事情会一步一步的去验证，也会朝着自我所规划的方向去实现着，我对自我很有信心，当然，这样的信心不是盲目的，而是有必须道理，我会让自我在今后的工作当中沉着起来，冷静起来，为这一个季度以来的工作，我感到十分的幸运，也为自我感到很庆幸，因为这样的成长，不是每一天都有，不是每个时候都会遇到的，我很感激这一个季度以来的成长和积累，让我学习到了那么多，激发了我内心深处的工作动力，真的很感激。

**公司季度工作总结 篇5**

应对过去的一季度，我部将市场运作情景进行分析总结后，上呈公司领导。

一、总体目标完成情景

1、销售目标110万元，实际回款107万元，负计划目标2万元。销售库存合计约47万元，实际销售61万元。与去年同期增长35%左右。

二、目标完成过程中的经验总结

(一)、今年我们销售部门根据年初制定的总体目标以及在年中分阶段制定的时段性目标，根据既定的销售策略和任务，按照常年的习惯，进行人员细分，并根据市场供求关系，组织我部门工作人员，以销售业绩为衡量标准，进行针对市场的销售任务。期间，我部门工作人员也制定了自我的目标计划和销售计划，充分发挥自主性、创新性，顺利完成各自预定的销售任务，并及时总结经验的可取之处和不足，加以改善。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1、质量问题偏多玻瓶的破损偏高，盒三及小神仙出现必须沉淀。

2、竞争比较激烈，其他企业价格比较差异在市场经济的大环境下，各企业的竞争已经越来越白热化。在产品普遍相同或类似的情景下，价格的竞争，也成为了销售渠道上的一个大关口。在产品质量普遍存在的前提下，同行的其他企业的产品价格为了占有市场，异常是七宝酒二个经销商之间的打响的价格战，把市场同价产品压低很多，以致构成比较悬殊的价格比较。在品牌凸显性不强的局势下，这种悬殊的价格之差，同样造成了我司创利方面的压力。

3、内部资金运作紧张，产品供应出现较长时间断货。

(三)根据市场的变化，及需求，公司领导调整了经销商策略，采用“分兵突进”的战述，按产品品项新招二名经销商，经销商之间构成必须竞争的格局。根据新余市场的情景，已完成部份产品的重新定价，将市场操作权取回公司手中，更利操作市场。计划将全品项进行价格调控，目标使公司有资源可用，尽力创造有效产值，扭转产品出库就生产亏损的局面。

三、对20\_\_年3季度工作的计划

我部门2季度的工作，在公司统一部署下，以经济效益为中心，以公司利润最大化为目标，对外开拓市场，对内严格制定每一个相关步骤，以市场为导向，应对市场经济越来越激烈的竞争挑战，抢抓机遇，团结拼搏，齐心协力完成好2季度的销售工作计划任务。

(一)总体销售目标60万未来一季，我们销售部销售目标到达万，这是年度最困难的一个季度。

(二)未来的工作在过去的经验上主要需要改善之处。

1、质量的改善。

在销售工作开展之前，对产品的质量要有更严格的把关，并在销售宣传中，把质量的优势尽可能最大的凸现出来，争取商家对我公司产品更多的信任和更大的购买力。

2、价格方面。

由于产品价位调控的布署，能够在预算的价格尺度调动范围内，根据市场环境的形势和对市场竞争的科学合理性分析，推出系列消费者拉动促销活动，使产品的销售既在预计范围内盈利，又使消费商家对价格方面减少挑剔。让产品的品牌让更多商家熟知，使产品的质量在商家中构成一个良好的口碑。

3、资金回扰

针对无利不起早的“老板”心态，公司应尽快全面完成新的价格调控，使之有相对的盈余针对经销商也开展系列优惠活动(例如：在限定期定完成打款并销售万奖面包车一辆等等)

4、多面的销售渠道，发展更多的销售平台

除了最原始的销售渠道之外，提高酒店销售水平，建立良好信用的酒店和团购销售平台。销售形势的好坏将直接影响公司经济效益的高低。多年来，产品销售部坚持巩固老客户、培育新客户、发展市场空间、挖掘潜在市场，未来，我们还需要更全面的利用我公司越来越壮大的品牌影响带动产品销售，建成了以本地为主体，辐射全省乃之全国的销售网络格局;同时，能够与各传媒媒介等构成良好的合作关系，如多参加或举办业内或相关行业的系列活动，多方面的进行宣传销售，让本品牌的产品有更广大的拓展平台。

5、随时关注业内动态，掌握更多的市场信息

随着行业之间日趋严酷的市场竞争局面，信息在市场营销过程中所起的作用越来越重要，信息就是效益。销售部在今后的工作中更应密切关注市场动态，把握商机，认真做好市场调研和信息的收集、分析、整理工作。使得销售部经过市场调查、业务洽谈、报刊杂志、行业协会以及计算机网络等方式与途径建立起更加稳定可靠的信息渠道，密切关注行业发展趋势;建立客户档案、厂家档案，努力作好基础信息的收集。

6、提高销售部人员自身的工作素质提高业务员的服务质量和业务本事，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自我的工作本事和专业素质：

(1)加强与客户的沟通联系，多想办法，建立起良好的合作关系;

(2)不断总结自身的工作，改善自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情景和竞争对手的情景，发现问题及时处理;

(3)及时将客户的要求及产品质量情景反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要;

(4)做好售前、售中、售后服务。

四、总结

过去一季，我们走过了展望计划、艰辛起步到共创成功的历程，我们也体会到了这一过程带来的欢乐。今日，新的一季，我们站在一个新的起点，应对未来更严峻的挑战和更期待的机遇。依靠我们公司领导的信任和指导，依靠优秀产品，先进的营销理念，良好的服务意识，团结的协作氛围，优秀的员工队伍，我们整装待发。也许，未来的路也是充满曲折的，甚至比过去所要承受的压力更大，但我们坚信，这条路注定是充满机遇、充满挑战、充满期望的。

我们深信，在公司的正确领导下，只要我们销售部门全体干部、员工坚定信念，奋发积极，团结协作，以小目标实现大目标，以大目标实现长远目标，一步一个脚印，必须能出色完成任务，让20\_\_年成为名副其实的创利年!

**公司季度工作总结 篇6**

在这一季度中我进步很大，同事们很照顾我，在工作中给予了很大的帮助，我也很好的完成了工作任务，总是预期的达到目标，今天在做总结的时候我还是要感谢帮助过我的同事们，没有你们的帮助我还在原地走动，你们悉心教导才有我今天的成就，过去的自己是个怕事的，觉得工作压力大使我不敢去面对，逃避让我变得懦弱，我在这段时间里我也努力的丰富了自己，接下来就是我的总结：

1、计划落实早、措施实、抢占车险市场

2、加大新工程、新项目的拓展力度，坚决的丢弃“垃圾保费”

3、在竞争中求生存，在竞争中促发展。

4、以分散性业务为突破口，加大市场占有面

5、狠抓理赔和防灾防损质量的提高。

今年来，我们把稳固车险和企业财产保险，拓展新车市场和新工程新项目作为业务工作的重中之重，在抓业务数量的基础上，坚决的丢弃屡保屡亏的“垃圾”业务一是确保续保业务及时回笼，我们要求各业务部门按月上报续保业务台帐，由经理室督促考核，并要求提前介入公关。一旦出现脱报，马上在全司公布，其他人员可以参与竞争，从而巩固了原有业务，大大减少了业务的流失，保证了主要险种的市场份额占有率，二是与地方政府有关部门建立联系网络，提前获悉新上项目、新上工程名录，并和交警部门、汽车销售商建立友好合作关系，请他们帮助我们收集、提供新车信息，对潜在的新业务、新市场做到心中有数，充分把握市场主动，填补了因竞争等客观原因带来的业务不稳定因素。大小齐抓，能保则保。因为企业改制、转产、资金等因素对企业财产保险形成了较大的冲击，加之竞争等因素，使的展业难度和展业成本大大增加。

针对这些情况，我们充分动员，统一思想，上下形成合力，迎难而上。保险竞争越来越激烈是不争的事实，加之上市后面对的新形势、新体制、新模式、新战略，必然要求我们在公司管理上全面提升水平，如何在竞争中学会竞争，在竞争中独领风骚，从而在竞争中发展，在竞争中前进。我司除了继续巩固和采用过去行之有效的办法外，并逐步建立起全县企业信息网络，加强与保户的接触和沟通，提升公司管理水平。面对保险业激烈的竞争形势，面对外部竞争所带来的业务压力，保持沉着冷静，客观面对现实情况寻求对策，与竞争对手们展开了一场品牌战、服务战，是我们值得考虑并值得去做的事情。

我的考虑有以下几点：

1、深入老客户企业，在客户企业中聘请信息员、联络员，并从其他保险企业抢挖业务尖子加盟我司，赢得“回流”业务，使其他保险公司的工作处于被动状态。

2、服务更加人性化、亲密化。面对企业单位，公司经理室成员年初就对各大系统骨干企业实行划块包干，进行了多次回访，请他们对我司工作提出意见和建议，这一举措势必会得到了企业的充分肯定，让他们认为公司领导主动登门是人保财险的优质服务的充分体现，使客户对我司更加信任。面对个人业务，业务员也可以回访，平时保持联系。他们有什么需求，可上门拜访服务。

3、要求所有中层干部走出办公室，对所有中小企业必须亲自上门拜访，对所有新保客户必须当面解释条款并承诺服务项目，与企业进行不断的联络，实行零距离接触，只要客户需要必须随叫随到，提供各方面服务。

下一个季度即将开始，我们要忘记过去，面对现在，展望未来，要有一颗斗志之心，大家团结一气，有狼性一样的战斗精神，在下一季度中创造奇迹。

**公司季度工作总结 篇7**

我还没有回过神来，这短暂的第一季度就已经结束了，在这短短的三个月中，在上级的英明领导下，在同事的帮忙下，经过我自我不懈的努力，在第一季度中上交了一个令人满意的答卷。此刻总结我在这三个月中的工作：

一、工作方面

新年新开始，谨记自我的职责，没有被节假日冲乱工作的步调。在第一季度里，我对自我在上一年的工作进行了总结，安排了新的一年的工作计划，使自我以更加完美的姿态迎接新一年的挑战，抓住属于我的机会，为公司的发展做出贡献。

在日常工作中，我更加注重细节，对于完成任务的质量有了更高的要求，和同事一齐提高，一齐提高。

二、学习方面

公司正在高速发展的阶段，为了跟上公司的脚步，我抽出时间不间断的学习，争取做到在工作中学习，在学习中工作。在整个公司进取向上的氛围中，我也在不断拓宽自我的知识面，增长自我的见识。在我看来，公司和员工之间是相互促进的关系，公司不断发展，我们员工也不断提高，一齐奔向完美的未来。所以在整个的第一季度我都没有放松自我，一向关注着最前沿的知识信息，巩固已有的基础知识，加强自我的专业本事。

三、存在的问题以及改善的方向

在整个的工作当中我出现了一些失误，虽然没有造成什么损失，可是也对我在工作的过程中造成了必须的影响。首先就是在节假日前后的一些工作上的小失误，容易被其他的事情分心，同时在日常工作时没有合理的安排好时间，常常不是忘了这件事就是忘了那件事，导致在时候要花费时间去回想还有什么事情时期还没有做的。其次就是办事情抠细节导致效率不够高，比同事花费更多的时间和精力。

我在今后的时间里会从一下三个方面去改善：第一是提高自我的专注力。第二是每一天提前做好工作计划。第三是在保证质量的前提下，加快自我做事情的速度，提高工作的效率。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！