# 第一季度工作总结报告5篇范文

来源：网络 作者：夜色微凉 更新时间：2025-04-25

*又一季度过去了,回顾这季度的工作,认真写好这季度工作总结,使他们知道你在这个单位做了哪些工作,是怎么做的。下面是小编给大家带来的第一季度工作总结报告5篇，希望大家喜欢!第一季度工作总结报告1今年以来，在镇党委、政府的正确领导下，在市财政局、...*

又一季度过去了,回顾这季度的工作,认真写好这季度工作总结,使他们知道你在这个单位做了哪些工作,是怎么做的。下面是小编给大家带来的第一季度工作总结报告5篇，希望大家喜欢!

**第一季度工作总结报告1**

今年以来，在镇党委、政府的正确领导下，在市财政局、市税源办和国地两税部门的业务指导下，我们村镇税源办始终按照市财税工作会议精神要求，围绕“挖税源、强征管、促增收”的工作思路，不断提高税源信息化管理水平，克服种种不利因素，多措并举，知难而上，实现了财政税收时间与任务同步。

一、财政收入完成情况

第一季度，本级财政收入共完成\_\_万元，同比增长\_\_%。其中国税完成\_\_万元，同比，占预算任务\_\_万元的\_\_%;地税完成\_\_万元，占预算任务\_\_万元的\_\_%;财政完成\_\_万元，占预算任务\_\_%。

二、具体工作措施

一是不断完善财税工作机制。我镇财税工作之所以能够在基础差、底子薄的情况下一直呈现持续健康发展的态势，得益于我们有一套完善的工作机制，特别是每月一次税收分析碰头会能够始终坚持。每月月初，我们都会召集国税、地税、财政、税源、工业、工商、供电、国土等相关部门负责人召开专题会议，通报上月税收情况，分析税源及税收增减变化情况，查找漏洞和薄弱环节，协调解决工作中遇到的问题，安排部署当月财税工作。今年以来我们更是把月例会变成了周例会，镇主要领导坚持每周抽出一天时间，深入到国地两税现场办公，督促税收进度，协调解决问题。

二是不断强化财税工作氛围。为真正营造出全员抓税收的浓厚氛围，我镇落实了班子成员分包联系重点税源企业制度，变过去阶段性突击抓为连贯性持续抓，以抓税收为中心，为企业生产经营支招想策、答疑解难，让每个班子成员都深刻认识到财税工作的实质内涵和重要性。为进一步增强全面抓税收的意识，推动我镇财税工作良性发展，目前我镇正在着手起草关于对财税工作实施激励推进机制的办法，初步考虑采取全员抓税收与干部补助待遇挂钩的激励措施来推动税收工作。

根据市加强综合治税工作会议精神，结合我镇实际，成立领导小组，制定全镇税收专项治理工作实施方案。以镇税源办为主体，对全镇范围内的耕地占用税，城镇土地使用税和建筑营业税进行摸底排查，做到不留死角，不留空白点，建档造册，完善资料，为专项治理工作的开展提供准确可靠数据，同时协助牛店中心地税所，积极开展征收促缴工作。在具体工作中，我们主要抓好以下几个方面：

(一)完善税源管理信息化系统，提升管理水平。

1、开展税源普查。认真做好税源普查工作，准确掌握各类税源基础数据;不定期对重点行业、重点企业、重点工程(项目)、重点税种进行调查，把握重点税源生产经营动态。

2、实行精细化管理。强化动态监控，根据辖区的税源规模与税源分布、行业特点，及时掌握税源动态，定期开展漏征、漏管户的清理，减少税收流失。建立税源信息动态管理机制，我镇税源办定时向工商部门征询新注册或注销登记的工商企业、个体工商户有关情况，并向国税所、地税所按月征询当月企业、个体工商户纳税情况、税务登记证申领情况，用以更新税源信息库。并对获取信息及时查证、核实，确保税源信息库准确无误。采取分类管理，明确管理重点，对重点税源户实行重点监控，对中小税源户加强巡查，提高纳税申报的积极性，督促其及时、足额缴纳税款。

3、强化税源分析。对不同行业、不同税种开展税收分析，全面掌握税源基本情况，剖析具体税种、行业和重点税源存在问题，找准税源管理的方向和重点，及时发现税收工作的新动向、新情况，为税收征管提出意见和建议，为领导决策提供科学依据。

(二)加快税控系统建设进度，确保高效运转。

1、加强沟通协作。与上级税源管理部门通力协作，按照煤炭和建材企业工作进度，做到“复工一家、纳管一家”，确保税控系统建设工作顺利推进，正常运转。

2、实施有效管护。做好税控设备检修和线路维护配合协调工作，发现问题及时处理;做好日常巡视工作，加强对税控系统的管护，防止人为破坏，保证系统安全、有效运行。

(三)加大综合治税力度，规范征管秩序。

1、建立排行榜制度。坚持税收排行榜制度，对辖区内重点税源企业分月、分行业进行纳税排名，并形成长效机制，营造公平税负，诚信纳税的良好氛围。

2、加强日常巡查，及时掌握商户经营状况，为国地税部门提供准确税源信息。做好日常巡查工作，及时掌握商户经营状况，对达到起征点的商户与国地税部门对接、沟通，及时实行税收核定，确保不漏征、不少征。

3、规范代征行为。按照市政府关于个体工商户税收由所在乡镇政府委托代征的有关要求，依法开展委托代征工作，保证税款安全，及时解缴入库。

4、开展专项治理。协助税务部门做好耕地占用税、城镇土地使用税和建筑营业税的专项清查活动，挖掘税收潜力。

5、大力开展纳税服务和纳税辅导。管理办是服务企业、商户办理税务事宜的第一窗口，我们办公室不分份内份外做到有问必答、有求必应，同时经常性地提醒企业、辅导企业、商户进行纳税申报，有新的税收政策及时告知企业、商户，使得我们真正成为企业、商户的贴心人。

三、下步工作打算

20\_\_年第一季度已经过去了。虽然我们实现了财税工作时间与任务同步的目标，但与兄弟乡镇相比，还有不小的差距，还存在着税收质量不高，企业纳税和配合意识不强的问题。面对困难和压力，面对机遇和挑战，为确保圆满超额完成全年财税工作目标任务，我们将重点抓好以下几点：

一要强力推进项目建设。税收的主体是企业，企业的源头是项目，只有加强项目建设，才能确保既定的财税目标实现。因此，一是加快在建项目的建设速度，力争为我镇财税工作产生效益和贡献。二是进一步拓宽思路、营造环境、创造条件，保证后续项目引得来、留得住、站得稳、生效快，使新上项目的效益尽快转化和体现到税收上来。

二要抓大不放小。一方面突出重点组织收入。在20\_\_年已取得初步成效的基础上，进一步加大耕地占用税和土地使用税的清缴力度，确保足额征收。另一方面，努力为税收创造条件，进一步从人员、经费等方面强化保障，确保工作正常开展，对骨干税源和零星税源，既抓大又不放小，既报西瓜又捡芝麻，做到应收尽收。

三要继续抓好协调联动机制运行。进一步规范和完善税源信息管理平台，加强与国地两税信息沟通和资源共享，加大税源巡查力度，坚持做好每月的税收形势分析，及时排查寻找新的税收增长点，在保证不收过头税的前提下，确保各类税收及时足额入库。

总之，在20\_\_年的工作中，我们将继续秉承“说了算、定了干、不喊不叫、追求实效、求真务实、实干干实”的理念，坚持

做到不为已取得的成绩而沾沾自喜、止步不前，不以完成既定任务为最终目标，树立不达目标绝不收兵的信心，发扬“团结务实齐奋进、艰苦拼搏创一流”的精神，以抓好财税工作为基础，带动其他各项工作开展，力争圆满完成全年财税目标任务。

**第一季度工作总结报告2**

时间过得真快，20\_\_年的第一季度不知不觉过去了，现对本人第一季度的工作做个小结，工作小结如下：

一、第一季度工作总结：

1、主要服务的企业

在20\_\_年的第一季度，我先后服务于浙江某某纺织有限公司、宁波某某某纺织品有限公司、江苏某某集团有限公司等三家公司。

2、主要做的工作

在我服务的三家企业里，在相关顾问老师的帮助、配合和指导下，我主要做了以下一些工作：

(1)服务浙江某某纺织有限公司：

一是主要帮企业修订了新的公司组织架构，确立了公司发展的组织框架，一改企业多头管理、无序管理、职能交叉的局面，实行层层管理、职能分清的格局，建议公司设立专业的人力资源部门和生产中心(均已经采纳)，也为更利于某某公司的管理顺畅和发展。

二是主要帮企业重新梳理和修订岗位说明书。针对某某公司部门职责不清、职能有所混乱、偶有互相推诿的状况，根据新的组织架构，重新梳理和修订各管理岗位说明书。

三是主要帮企业重新根据新的组织架构，修订各岗位职责，以做绩效考核之用。在岗位说明书做好后，接着给某某公司的各个管理岗位重新修订了岗位职责，为做好绩效考核打下基础。

四是帮助企业修订公司内控管理制度，建立制度体系。某某公司原来的制度体系几乎没有，我帮助他们制定了10多个内控制度，规范了他们的制度制定规范，并与陈某某老师一道帮某某修订了新的《员工手册》。

五是给先后为某某公司培训了四场。分别是《时间管理》、《增强责任心提高执行力》、《TPM知识》、《安全生产》(续)。

(2)服务宁波某某某纺织品有限公司：

我在宁波某某某纺织品有限公司服务的时间并不长，开展的主要工作是：熟悉了企业的相关情况，完善了某某某项目推进初步方案，与赵守良部长一道绘制了生产车间的定置图。

(3)服务江苏某某集团有限公司：要求高、比较急。

20\_\_年x月x日开始进驻某某集团，进驻以来主要开展的工作：一是再次进行了为期一周的现场调研，发放了员工问卷调查289份，收回245份，并做了详尽的分析报告，掌握某某集团的一些基本情况，为以后做管理升级工作做好准备。

二是完成了某某集团项目框架和改善方案。某某集团是一家老企业，企业掌门人王董事长对管理咨询很重视，也很认真，顾问组先后做了四套管理改善框架或方案，最终才得以通过对方签字确认。

三是完善某某的制度体系。某某集团的制度其实很完善，但是就是一盘散沙，执行力很不到位，也没有一个完整的体系。顾问组帮助企业梳理和修订了24个内控管理制度，并从4月份开始先从考勤管理抓起，企业还是非常支持的。

四是完成各车间员工技能调查和统计工作。某某集团高层很重视员工的技能培训和提升，顾问组与区人力资源和社会保障局培训取得联系，并计划与之合作，开展对某某员工的技能培训和提升。

五是完成某某金工车间的6S示范管理的定置图。计划把某某集团的金工车间首先打造成6S管理示范车间，已经完成定置图，即将实施。

六是顾问组完成了四场培训。分别是《成功———从优秀员工做起》(李某某，3月x日)、《增强责任心提高执行力》(某某某，3月x日)、《赢在中层(一)》(李某某，3月x日)、《心态管理》(某某某，4月x日)。

二、后三季度的工作计划：

后三季度争取把某某集团项目做好、做细、做实。(现场6S、技能培训、薪酬和绩效考核)

三、我的收获：

在第一季度里，我先后配合和搭档陈某某老师、赵老师、张老师三位前辈。我的收获很多，尤其是在服务浙江某某和某某某两家企业期间，我配合陈某某老师，我从陈某某老师那学到了很多：陈某某老师拥有很多年的企业高层管理经验，管理咨询经验也同样非常的丰富，他在工作上兢兢业业、认认真真、细致周详，他也为人谦卑、虚怀若谷、低调、厚积而薄发，热心、仔细地指导我的具体工作，不厌其烦、毫无保留。我跟陈某某还学到了设备管理(TPM)有关知识，企业文化建设的部分内容，学到很多与服务企业领导和高管沟通交流的技巧，以及细致周详的管理咨询工作作风，生活中我还学到了他谦逊、和蔼、热心助人的做人风格。

跟赵老师和张老师也学到很多，赵老师和张老师都谦逊、厚道、细心，尤其是张老师，60多岁的年龄，从他一开始对电脑一窍不通，到现在能够正常地开展工作，并且这次能把某某的金工车间定置图画得非常好，我很钦佩他的这种学习精神。

四、对公司的一点建议：

我建议公司应建立一整套基本的管理咨询体系，尤其是一些文件、文档的模板，应该统一和规范，从我们顾问老师进驻企业调研开

始，到出具调研报告，再到正式进驻企业服务，都应该是完整的、规范的服务流程。这一点很有必要，在我们这次进驻某某时，对方又提出，要我们用现成的管理升级模式，来提升他们的管理。当然还需要顾问老师进驻企业后，根据企业的实际情况，再做些调整。不当之处，敬请批评指正。

**第一季度工作总结报告3**

不知不觉我来到\_\_公司已经一个季度了，在这个季度里，我学到了很多。以下我从几个方面来总结我这一个季度的状况。

1、入职感言。

在销售岗位上，首先我要提到两个人，一个是总办x总监和销售部x经理，我要十分感谢他们俩人在工作上对我的帮忙。在我刚刚接触这个行业的时候，我对很多汽车知识还有销售方面都不熟悉，那时候几乎能够硕士举步维艰，但是他们两位都没有放下我，前两个月，我就是在他们二位的一步步带领下，进行客户谈判、分析客户状况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或比较车型优势比较的时候我总想到他们。想到他们那时候教我的方法，想起他们给我的鼓励。也正是因为那两个月的经验，我后面的工作才能越来越顺利。我由衷的感谢他们。

2、职业心态的调整

销售员的一天就应从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都会把自己的心态调整的十分好来迎接一天的任务，每一天工作我都是精神饱满，精力充沛，因为我明白，我的经验没有别的多的时候，那么我的态度必须要是最好的，如果比但是别人的销售量，我就把服务做到最好。

3、重点客户的开展。

我在那里想说一下：我对自己是这样要求的，把x类的客户当成x类来接待，就这样我们才比其他人多一个x类，多一个x类就多一个机会。除此之外，拜访尤其重要，对客户做到每周至少x次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做一个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4、自己工作中的不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并用心学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

以上就是我这一个季度的工作总结，我明白自己的不足，会尽快改正。也会继续发扬自己的优势，期望自己能够成为一名优秀的员工。

**第一季度工作总结报告4**

时间过得真快，我到\_\_公司已经半年了，首次接触市场部工作的我，我有幸参加了20\_\_年股份市场部内勤培训，结合自己的工作实际，真是学有所，现将一季度的工作情况总结如下：

一、销售开票

我的日常工作主要是销售开票，根据客户报料计划进行开票，按公司规定办理相关提货手续或退(换)料手续。市场部是公司的窗口部门，在日常工作中与公司客户、提货司机接触频繁，良好的服务态度非常重要，这既是对本职工作的要求，同时也是对公司良好形象的维护。这半年来，我一直致力于做好客户的服务工作，这次培训，也学习了其他分、子公司优秀的服务案例。在以后的工作中，我还需要加强这方面的学习，特别是增强对公司客户及产品规格的熟悉程度，努力把今后的销售开票工作做好。

二、客户来电、来访

电话是重要的信息沟通、交流渠道，市场部工作离不开电话，客户日常来电地接听，并做出相应的解答、解释工作，同时做好相关的来电记录，将一些重要的来电内容传达给相关业务代表或负责人，以便及时处理。通过这半年的学习和总结，我熟悉了客户网络情况，工作效率也有了明显的提升。

三、促销品的发放与管理

根据相关请示报告发放促销品，及时办理促销品出库相关手续;对库存促销品进行整理、分类，做好日常的促销品管理工作，保证市场部的促销品账、物相符。在发放促销品的同时，尽量跟客户做好沟通交流，把较实用的促销品发到客户手中。

四、工作中存在的不足及改进

这半年来，我工作上都备受各位领导及同事的指导和帮助，生活上受到大家的关心和照顾，帮我解决了工作和生活中遇到的许多困难，在此表示感谢!

通过学习和领悟，使我对市场部内勤工作有了新的、更深入的认识。市场部工作比较繁杂，与客户及业务人员沟通频繁，我还需要提高业务沟通能力，努力提高自身工作素质，同时完成角色认知与自我期望管理，为公司的销售工作尽自己的微薄之力。

**第一季度工作总结报告5**

万基欧郡秩序维护队在公司领导的指导及各部门的配合和支持下，所有队员努力工作、顺利的完成了上半年的工作、现将半年来的工作总结及下半年的计划如下：

一、部门日常工作管理

1、每周组织了例会和队列训练，出勤情况训练情况良好。

2、组织开展15次领班会议，作好了工作安排和部署，提高领班的工作能力和管理水平。

3、监督落实领班责任制及严格落实绩效考核制度，提高约束力、队员违纪现象逐步减少。

4、针对部门部分员工工作积极性及责任心不强的现象，采取了教育批评和奖罚相结合的管理措施，并取得了良好的效果。对4名屡教不改队员做出辞退。

5、对外来装修师傅及施工现场开展了严格的监管，做好安全防范措施。

6、对进出物品开展了严格监管，加强装修材料检查，将违章苗头控制在萌芽状态、加强了岗位巡查力度，防止了各类治安案件的发生及公司和业主的损失;至今未发生安全事故。

7、落实了夜间查岗50余次，降低了夜间执勤的不稳定因素。

8、人员流动性大半年来离职14人，新入公司12人。

二、消防管理

重视消防工作，始终坚持\"预防为主，防消结合\"的原则，每月定期对消防设备设施进行检查，确保其良性运作，同时培养队员\"养兵千日，用兵一时\"的指导思想。

1、严格落实了日常消防检查工作;对检查过程中发现的问题及时整改。

2、定期的对队员进行消防技能进行培训，使使用队员都掌握灭火技能。

3、配合公司选派优秀员工参加绍兴消防技能培训。

4、组织公司所有员工进行消防演习。

三、工作中存在的不足之处;

1、队员业务知识不够熟悉，在处理各种日常工作中经验及沟通能力不足、

2、部分队员工作态度懒散工作标准下降，使公司现象下滑、特别是门岗形象，及巡逻力度不强、

3、在参加各种培训时有部分员工注意力不集中，存在有应付性的现象发生;

4、在接班前后时段，串岗聊天现象仍然时有发生;

5、各班的工作交接不够详细，有存在上一班收到业主或上级的指示到了下一班不能及时执行的情况。

6、园区管理参与不够特别是机动车辆有序管理方面不能持之以恒的开展下去。

四、下半年工作部署;

1、继续加强保安队伍的纪律管理，采取优胜劣汰，做到宁缺毋滥，提高队伍的整体素质、

2、严格落实绩效考核制度和公司规章制度，提高约束能力、

3、加强领班队伍建设，培养领班的模范带头作用，提高管理能力、

4、组织部门员工开展消防知识培训，增强队员对火警、火灾的处理能力。

5、通过开展公司制度培训及岗位职责培训等方法，提高部门员工的业务素质及团队凝聚力、

6、积极开展谈心工作，时刻了解队员的思想动态、

7、落实当班责任制，提高队员的工作责任心、

8、努力配合各部门作好园区的日常管理工作;

**haha第一季度工作总结报告**

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！