# 最新最新第三季度工作总结报告(5篇)

来源：网络 作者：明月清风 更新时间：2024-06-25

*最新第三季度工作总结报告一20\_\_年第三季度三个月（7-9）客房总收入为4790167，比年初制定的预计第三季度的总收入5341020，相差55万。20\_\_年第三季度总收入为4494091元，20\_\_年客房收入比去年同期相比提升了6个百分点...*

**最新第三季度工作总结报告一**

20\_\_年第三季度三个月（7-9）客房总收入为4790167，比年初制定的预计第三季度的总收入5341020，相差55万。20\_\_年第三季度总收入为4494091元，20\_\_年客房收入比去年同期相比提升了6个百分点。虽然在客房收入方面没有完成年初的既定任务，但是在部门各项工作中仍然存在可喜的成绩：

1、在对客方面，加大了拜访的力度，增加了和客人的沟通和交流。使客人对酒店存在的一些建议和意见能及时的进行反馈和跟进，使客人更加的信赖于我们。在加大跟进账单的问题方面，力度明显大于以前，账单相比都能及时进行补签。

2、在接待方面，顺利完成了暑假期间的客房入住情况，接待各个旅游团体都能比较完善，在重要会议方面，完成了阳春市党代会的接待工作。

3、对于员工的素质培训方面，主抓的为礼仪姿势和信息量的培训。

4、对于酒店安全隐患的整改，通过巡视酒店各个区域，对于各个区域增加了安全指引和提示等来完善。

5、在月饼销售方面，在全体员工的共同努力下部门完成了下达任务的95.6%，部门员工多数在下班后去拜访客户以及电话多次联系客人，在此非常感谢在月饼销售中部门所有的员工付出的辛苦和努力。前厅部员工在销售100盒以上的有13人。

以上虽然工作做的还是比较完善，但是在20\_\_年第三季度部门工作依然存在不足，员工对客人的个性化服务不足，对客人的服务没有至始至终。销售客房灵活性不够等问题的存在。那么在20\_\_年的第四季度，为了使部门工作更好的提升和开展，工作的计划安排如下：

1、加大部门员工的培训工作，以对客服务方面的培训，多加案例和实际操作为主。并且抓好检查的工作。使部门的员工的对客人的服务水平整体提高（其中包括员工素质，员工礼仪，工作规范等的培训）

2、通过部门中层管理人员的出外学习，使管理者得管理水平提高，加大部门的团队凝聚力，使各个管理着能认识到自己存在的不足，以及和外面的管理差距，以鞭策自己管理的提高。

3、做好对客的沟通和拜访工作，在第四季度阳春旅游相比较处于一个淡季，为了使客房的出租率能提高，加大单位和公司的拜访，主要以会议团为住，大型会议的接待来提升客房的开房率。

以上是前厅部在20\_\_年第三季度的一些总结和以后的工作安排，通过总结才能认识到部门存在的不足和可以提升的方面，在以后的工作中前厅部一如既往的和各个部门一起，做好沟通和协调，加大各个部门的合作关系，使部门工作更加完善，使生意更加兴旺。

谢谢大家！

**最新第三季度工作总结报告二**

时间过的很快，一个季度的物流工作就要结束了，下面简单总结一下这个季度的工作情况，总体来说主要有以下几点：

1、非本岗位职责的问题比较头疼：各种板材的生产供应问题、模具保管生产问题、仓库物资供应问题、框架设计问题等等搞得我管也不是，说也不是，真是左右为难，物流季度工作总结。

2、在公司的改革声中，使我学会了等待。

时间不是我一个人的，是整个生产流程中各管理人员的客户服务意识决定的。生产制造企业的生产产品的多样性和单一性，分散性等决定现场管理计划的变动的灵活性。管理人员的决断性和果断性，做人就不要做事，做事就不要做人。

老板花钱请你来不是让你来制造问题的而是来解决问题的。也不是整天将老板作为自己的当箭牌：“有什么意见就去找老总，这是老总下的指令。”结果上道工序的生产问题都没有解决，而要下道工序完成生产任务，而且用“老总”来实现自己的“雄心”

3、由于上半年的各种失误的不利影响和惯性，在不断提高管理业务水平的同时戒急戒燥，坚决要求自己学会忍耐，不要得罪他人，做好自己的分内之事，学会眼不见心不烦，嘴不多，脚不闲，保持跟同事和睦相处，尽的努力协调高压开关与箱体、底座之间的成套性和组合的技术性来挽救定单的发货问题，将自己管辖的工作损失降到最低。

4、整个生产流程缺少信息整合和统筹安排，导致生产协调和生产环节严重脱离定单型的管理目标成套性控制荡然无存，求数量而没有真正的控制生产环节的控制点，生产物流的控制也仅仅是盲目的流入最后的组装工序--问题的沉积、返工、推迟发货等。

现场管理也仅仅体现于电话，组织的分工脱离于减少运输的总次数和总距离以及工序的时间间隔性。

5、效率与效果，现在做事不要只讲效率了，效率已经不是很重要了，而要重视效果。

每个部门都说自己做了多少多少，结果出货时一件货物都没有发出去。一个别挂式的工卡就要到两个部门去领：人事部发卡片，行政部领卡皮。要270mm的侧板，结果生产270mm的门板，要打磨开孔6块组合门板，结果说没有人手不接单。现在是要一样东西都得求爹爹告奶奶，原来三到四天的生产周期现在就要七天到十四天，到底是厂房比较集中犯了错，还是管理出了问题。到底是公司人员变了，还是制度改革错了。

在这种如何去适应公司的管理模式的思索中，我的工作也一波三折，沉浮不定，更加促使我去加强自身修养、提高适应工作压力的能力，端正自己的心态。积极推进企业自备运输车辆管理体制的步伐，在试点的基础上不断完善，把工作引向深入。以降低运输成本费用为目的，把改革内部运输体制同建立社会化物流服务体系结合起来，充分利用社会综合运输网络和社会运力，为企业的生产经营工作服务，提高企业的经济效益。

**最新第三季度工作总结报告三**

时光如梭，转眼\_\_年股份制运作已走过三个季度，回顾过去的一个季度，餐饮部在酒店及公司领导的正确指导下，在酒店兄弟部门的密切配合下，在部门全体干部员工的大力支持和努力下，大胆经营、勇于创新、锐意进取，超额完成了公司及酒店制定的各项经营任务指针，为实现公司及酒店领导“发展餐饮”这一战略目标打下了良好的基础。下面餐饮部就第三季度主要工作总结报告如下：

一、第三季度经营情况

三季度，部门共实现营业收入1929499.2元，完成季度任务指针的122.51%，较去年同期1739053元增加了190445.8元，上升率为11%，实现利润289960.11元，完成季度利润指针的147.34%，较去年同期263774.26元（平均每月87924.75元）相比，利润增长了26185.85，增长率为9.9%。第三季度，部门共接待婚、寿喜宴103趟次1314桌，金额达456177元，接待标准平均为347元/桌，较去年同期304元/桌增加了43元/桌，散台接待了16258人次，上座率为51.6%，包房共接待14560人次，包房出租1365次，出租率为57.1%。

二、主要工作与做法

\_\_年第三季度不仅是餐饮部在上半年良好经营局面中持续上升的一个季度，也是酒店以参加市旅游饭店服务技能比武为楔机，提升餐饮品牌与市场占有率的一个季度，更是餐饮部为实现公司及酒店“发展餐饮”这一战略目标奠定良好基础的一个季度，为此部门在总结上半年成绩的同时，找准了存在的问题与薄弱环节，并结合部门实际，着手开展了以下方面的工作：

一是创新经营，突出“创收、赢利”这一主题。

创收、赢利是一个企业永不变的主题，为提高部门创收能力，部门根据年度总体工作安排，作了以下几方面的工作：

①为进一步提升部门人气及怀大餐饮知名度，部门以店庆活动为楔机，深入落实了店庆特价酬宾促销活动的相关工作，促销期间，部门共销售特价菜5000余份，金额达8万余元，得到的消费者的一致好评。

②为加强对外影响及大宴的宣传效果，部门综合历年冬季大宴菜单的编排成功做法，部门拟定并出台了冬季大宴菜单，三季度，部门共接待各类大小宴席103场次1314桌，金额达456177元，平均347元/桌。

③为增强酒店在vip客户中的知名度和品牌效应，抢占更大、更多的高档消费客源，充分展示和体现酒店大型宴会承办效果及组织能力，部门成功接待了由酒店主办的300余人圣诞节自助餐及\_\_签约仪式自助餐，借助部门接待自助餐的成功经验，部门给四季花城的负责人提出了多条宝贵意见，得到了主办方的一至好评。

④为进一步宣传酒店品牌，挖掘全员促销意识与潜能，巩固与抢占更大的市场份额，餐饮部在经营情况较好、工作量大的情况下，克服重重困难，配合酒店做好了圣诞票的推销工作。期间，部门共销售圣诞票64张，金额为19072元，同时在此次圣诞票销售中也涌现出如刘红梅、唐孜等一批促销能手。

⑤为强化厨部创新意识，确保餐饮产品在花色品种上做到常换常新，达到用新菜留住与稳住老顾客的目的，三个月来部门共推出新菜100余道，并涌现出了一批如何兴志、杨平、范家杏、何发明、刘芳华等一批新菜开发能手；

二是转变观念，强化“质量建设”这一根本。

质量就是根本，质量就是企业发展的生命线，质量是企业永恒的主题。三季度，为实现公司及酒店领导年初提出的“发展餐饮”这一战略目标，并持续保持上半年餐饮良好的发展局面，部门在“质量建设”上着手开展了以下六个方面的工作：

①为圆满的完成市旅游局组织的饭店服务技能大赛，部门根据总体工作安排，早于x月份就着手拟定并实施了《餐饮部参加市技能比武人员实施进度表》，在酒店领导及部门人员的的高度关注下，在参赛人员的共同努力下，餐饮部在此次技能比武大赛中，荣获中餐台面设计一等奖、中餐宴会摆台三等奖，为酒店、为部门争得了荣誉。

②部门根据上半年经营情况较好的实际，为保持这种良好的经营势头，并在菜肴制作的创新和优质原材料的引进上得到进一步的提升和信息的了解，在分管领导贾副总的带领下，组织后厨部分骨干赴\_\_等地的原材料市尝社会餐馆进行了一次全面的考查，不仅开拓了厨师视野，同时也引进了巴西烤肉、怀大养生大宝、乡里腊肉等一批特色菜肴及优质原材料，受到了广大顾客的一致好评。

③为进一步提高后厨烹饪水平，加强厨部烹饪技艺的交流，逐步提高厨师队伍切、配、装的整体技术水平，并不断强化后厨质量意识，部门于x月\_\_日在后厨举办了一次技能比武大赛，通过此次技能比武，共推出新菜30余道，不仅激发了厨师的创新意识，同时也找准了厨部存在的薄弱环节，为第四季度后厨工作再上新台阶打下了良好的基矗

④为规范后厨物品摆放及量化管理，降低餐具破损率，提高工作效率，结合后厨日常工作的实际，部门于十二月份拟定并实施了《餐饮部后厨餐具、物品规范摆放及日常管理暂行办法》，同时为统一厨部装盘器皿，提升席面效果，提升酒店餐饮形象，根据经营需要，部门对厨部部分器皿进行了一次购置工作；

⑤为进一步提高大宴接待质量，了解\_\_大宴市场的总体口味与发展趋势，建立一套完整的大宴接待客史档案，在分管领导贾副总的指导下，拟定并实施了《大宴菜肴质量跟踪表》，为逐步提高大宴接待水平和找准大宴服务中存在的问题提供了很好的依据。

**最新第三季度工作总结报告四**

雁过留声，金风送爽，转眼又是一年金秋九月。在7、8、9三个月里，我们共举办区域活动20次，北京大型活动2次。其中由我负责的区域活动共7次。累计推动参会家数和人数为134家460人。

继6月份开始负责区域活动总负责以来，7、8月份依然是由我担任区域活动的总负责人。回顾这几个月的经历，对我来说是一次难得的历练，让我的能力从各方面都有所提高。尽管来公司时间相对比较长，但在这期间，依然有太多的第一次出现。第一次担任园长训练营主持，第一次上台讲项目，第一次当区域活动决负责人，等等……记得七月份的济南、郑州、沈阳和长春活动时，领导再一次毫不犹豫地把指挥捧交到了我的手里，这对我来说无疑又是一次巨大的考验!存在着太多不确定因素，如：时间十分紧张;活动投入成本之大非往次活动可比;所负责这八次活动的老师多为多为没有过区域活动经验的老师。尽管已经有过多次组织区域活动的经验，但八次区域同时进行，不禁让我有些手忙脚乱。它涉及到时间的合理安排，全局的统筹，行程的制定以及人员的合理分配等等。各个环节都不能有所差迟。由于行程的临时调整，我接到了另一个更艰巨的任务------讲项目。当时脑袋“翁”地一下。平时连想都不敢想，这突如其来的决定让我有些招架不住。尽管平时也有过讲项目的培训，可此时只觉脑中空空，无从下手。当时真的很想推掉。可转念一想，既然领导如此信任于我，我又有何理由拒绝呢?不试一试，又怎么知道自己就不行呢?时间已经迫在眉睫，我几乎没有练习准备的时间。于是把项目讲解的光盘借了出来，到了沈阳后，利用一个下午的时间从头到尾将光盘看了一遍。面对第二天的培训，内心七上八下，十分忐忑。人数到底能来多少?项目是否能讲解顺利?师训老师的课是否熟练?教材零售是否能成功?等等这些问题一个个在我脑海中盘旋。记得第二天的人数并不十分理想，零售教材情况也一团糟。第一次讲项目，很不熟练，甚至有些语无伦次。但我依然满怀激情地讲完了，并且赢得了老师们的掌声。这次的经历，让我感触很深。很多事情，还没去做就有了畏难情绪。其实当你真正站在台上的时候，往往能发挥出连自己都想象不到的勇气和潜力。不去试，怎么知道自己不行呢。做任何事情，建立自信是最主要的前提。

有这七月份区域活动的组织经验，八月份的区域活动组织起来就显得更有秩序和有条理了。不似先前那样顾此失彼，难以把握了。八月份的活动相对顺利了很多，效果也明显好于之前的活动。就拿长沙和南昌的活动举例，人数趋于理想，产生意向客户也较多，教材几乎是一抢而空，我的项目讲解也越来越顺畅。记得组织银川和兰州的老师，坐了十多个小时的硬座，到达银川后并未停歇，紧接着布置会场，一切都有条不紊地进行。没有人有任何怨言，这让我很爱感动。

在刚刚过去的18-19日，我们举办了第三期中国领袖园长校长训练营。回顾这次训练营，可以说是历尽了艰辛与困难。与往期训练营所不同的是，这一次是在区域举办，存在着太多太多的客观因素和不确定因素。于是我们经过仔细分析和研究，制定了多套方案与计划。但由于时间相对较短，人员较少的原因，使得整个推动过程显得有些力不从心。直至参加区域活动的老师回来后，推动情况才稍有些起色。此次训练营我预计推动8家16人参会，而实际推动人数仅为2家3人。

作为推动训练营的主要负责人之一，我主要负责的区域为河南新乡、鹤壁和平顶山。由于信息资源短缺，每天都需要从网上和其他渠道大量收集信息。但是很快我们发现网上的信息资源十分有限，凡是能与幼教擦边的信息，都统统被一搜而空。就着手里的有限信息，大家全力以赴地推动。前几天，大家分工明确，每个人只负责推动自己所负责区域的信息。到临近训练营举办日期时，则改为由远及近、由边沿向中心靠拢的方式推动。最后所有人集中

推动郑州当地的信息。然而由于信息的有限，大量出现重复信息，推动效果并不理想。看得出来所有人都很着急。尤其是作为这次活动的总负责人郭吉亮老师。从活动启动之日起到训练营结束，一直是处于忐忑不定甚至寝食难安的地步。

这次训练营是我结束多次区域活动以来全程投入的一次活动。每天都为定不上人数而心急如焚，甚至一度失去信心。但是看到其他老师一始继往，毫不动摇的时候，我便迅速调整好自己的心态，继续埋头苦干。遇到自己没把握的客户，便及时调出让郭吉亮老师帮助推动。每推动成功一个客户都是那么地不容易，以致于能够让所有人欣喜半天。记得在去的路上，每个人都拿起手机，抱着宁可错杀一千，绝不放过一个的心态，把一个个有可能参加的待定客户通通联系了一遍。在这样的情况下，当天我们再次增加参会人数达10多人之多。然而到了第二天会议开始，却有些出乎我们的意料。大部分已经确定好的客户临时改变主意或失去联系。面对这种不可控的局面，着急已解决不也任何问题，唯有调整好心态，做好两天的会务工作，以确保训练营的顺利进行。

这是我第一次比较完整地听完了训练营的全部内容。通过园长与专家的互动，通过听如何开家长会的实战演练，我对幼教行业又有了新的了解和认识。对幼儿园的具体工作及容易出现的问题有了更深的了解。这为我今后洽谈客户及服务客户积累了经验。每一次大型活动，都总会有很多感动的瞬间。看到现场那么年纪大的老师依然走出家门，认认真真虚心学习，让我倍受感动，真是应了那句话：活到老，学到老。我相信，这是因为两位温老师的凝聚力所致。两位温老师每次在台上都有新的内容，让我们觉得眼前一亮。每次都能学习到新的内容。

总结这次训练营，之所以推动的人数如此不理想，我想更多的是自身的原因。记得有一次，一位同事问郭吉亮老师，是什么样的力量让你每天工作都那么有激情。郭老师毫不犹豫的说了三个字：“责任心”。当时听到这句话时，我感到很惭愧。我想我一定的少了那么一点点责任心，少了一点点激情，少了那么一点点沟通的方法技巧，少了那么一点执着的精神。在这里，我要特别感谢郭吉亮老师。几次遇到难以沟通的客户，当请求她出主意时，她会毫不犹豫地接过来洽谈。尤其面对很多顽固的老客户，我甚至束手无策时，郭老师都能处理得极为妥帖。对我来说，有那么一点点小小的遗憾，有那么一点点的惭愧。因为很多现场都老客户，只认识郭老师，并不知道谁是伍老师，开口只问谁是伍姑娘。当然，我也很清楚，不是因为我的声音像女性的原因，而因为自己的沟通和服务不到位所致。

以上的这些经历，让我收获颇多。首先，让我感到很骄傲的是我们的团队。大家无论在何种情况下都会齐心协力，任劳任怨。有闫经理的话说：有时我们真的是一支铁军。这些活动从各方面锻炼了我自身的能力，实现了很多次自我突破。人的潜力有时候是需要被挖掘的，机会不是随时都会有的。记得从第一次担任主持，到第二次，第三次，再到训练营主持，再到独立讲解项目，我深有感触。很多时候，因为你连去尝试的勇气都没有，所以你永远都无法知道自己到底有多少潜力可以被挖掘。

因此，我想对每一位同事说一声，我们应该珍惜公司给的每一次机会，因为那将是为你的人生积累财富。因为有我们这样的团队，有我们这样的领导，有我们这样的团队，慧凡的明天必将辉煌!

**最新第三季度工作总结报告五**

第\_季度即将结束，回顾第一季度的工作对我们明确下一季度的工作思路和完成全年的工作目标有重要的好处。

一、第一季度完成的主要工作

元月份承前启后，是总结过去一年和开启新的一年的关键期。这个月里大家快节奏高效率地完成了几项大型活动，如“魅力运城”知识竞赛，“我与同行”迎春联欢活动，20x年工作总结与20x年竞争上岗大会，建言献策与领导干部恳谈会等等，同时进行了薪酬调整研究、财务决算、民主评议、先进表彰、支部换届、顾问座谈、干部聘任等工作，还启动了清产核资工程。新产品幼儿版的试刊号在元月初诞生了，帝企鹅的阅读教室也装修一新，有关课题拿出了方案并进入申报程序。这个月里大家异常忙碌和辛苦，很多同志工作到腊月底。

二月是新春，是农历新年的开始，感恩与回报是二月的主题之一。大家在休假的同时走亲访友，品味生活的芬芳与温馨。资产财务部的同志和办公室的同志为大家过好节付出了辛劳。第十三个月工资、元月份工资、年终福利等等都在初一前发给了大家。门房、锅炉工、保洁员和司机岗位在节日里牺牲假期值班，保障了报社机关节日期间的安全卫生和正常运转。一年之计在于春。经过元月份的调整，很多同志的工作岗位和工作资料有了变化。除了日常工作，二月份就应是根据岗位目标书制订工作计划的时间，还就应是为三月份顺利进入市场做充分准备的时间。社委会主要领导到某参加了教育部语用司举行的《汉语拼音50年》审片会议，参加了洪汛涛先生x诞辰纪念活动;财务部和各部门进行了20x年度的财务预算;社委会就新《劳动合同法》咨询了法律顾问并研究了新的劳动合同;办公室修订了车辆管理规定，整理了报社库房，提出了改善办公条件的方案和预算;部实行新的工作流程，取消了印前运城审读签字的环节，研究了暑假合刊方案;社委会研究调整了发行政策，市场部修改签订了报纸代理合同;支部制定了20x年的全员学习计划并给各部门发放了学习图书《骨干是折腾出来的》，总编室启动了帝企鹅阅读乐园的活动，印制了宣传彩卡和20x年工作日记，收集整理了订户档案，启动了异地办公平台的设计工作;社委会主要领导参加了省教育工作会议，向省厅、市局、县区有关领导汇报了工作。二月份因为中间休假的缘故，工作计划中的有些项目没有按时完成。

三月春和景明，是复苏与生长的时节。报社主要领导参加了市里的教育工作会议，与出版局、出版集团领导和集团的其他报刊社进行了沟通交流;资产财务部和办公室配合审计事务所完成了报社的清产核资工作，资产财务部配合税务局完成了上年度的所得税汇算工作;办公室抓紧进行办公室调整和办公环境改善工作;部开始暑假合刊的组稿设计工作，进校园进行了调研，人员与报社签定了新的劳动合同;市场部加大市场开发力度，确保主要市场发行量稳定，并印制了各区域统一使用的塑料包装袋;总编室开展了导读示范员的座谈会，设计制作了纸制手提袋与塑料手提袋;工会在三八节组织女工参加了女性礼仪讲座并发放了三八节福利，推荐了今年市里记功表彰的人选;各部门拿出的需要上社委会研究的有关规定有报社资产管理规定、网站改版与管理方案;语用司和中央媒体的两大宣传材料月底前定稿;三月份报社员工已经能够透过报社网络办公平台查询自己的工资收入，社委会领导的工作计划也开始在平台上公布办公平台和报社门户网汉语拼音网将成为报社对内对外的主要信息通道。

二、第一季度没有完成的工作

三、第一季度工作存在的主要问题

四、关于第一季度工作进展状况的一些思考

20x年工作指标十分钢性，报社主要领导和主要部门负责人都要理解指标考核，而且不仅仅仅是理解报社内部考核，同时还理解上级主管部门考核。关键是，我们要理解市场考验。报纸市场和图书市场受免费教育推行的影响，形势十分严峻。报纸折扣提高、纸张价格飞涨导致报社经营面临困难。所以，我们必须要及时调整工作思路，扑下身子真抓实干。

目前我们的领导和干部必须要面向市场，打开思路，构成贴合市场实际的经营方式。思路决定出路，我观察到我们有些同志喜欢按部就班工作，喜欢按领导的指令工作，在主动工作和创新工作方面潜力不够……要解决这个问题就必须要深入市场，多做调查研究，多听取读者和订户意见，多听取专家意见。遇到问题必须要先请教读者、订户和专家，而不是先请示领导。经营问题在请示领导的时候必须要带给翔实充分的市场调研状况。

打开思路的同时，我们必须要面向社会，打开自我。……现代社会是一个合作的社会，我们要走合作共赢的道路。我们本身人力资源不足，再不注重对外交流与合作，那我们的路就会越走越窄。每个人都就应广泛结交与自己业务有关的朋友，经常和他们交流沟通。向书本学习，向实践学习，还要向他人学习。有时候，向他人学习比向书本学习收获更大，见效更快。每一天吸收一些别人的长处，这样自己就会进步很快。“登高而招，臂非加长也，而见者远;顺风而呼，声非加疾也，而闻者彰;假舆马者，非利足也，而致千里;假舟楫者，非能水也，而绝江河。君子生非异也，善假于物也。”自古以来善于借力是成功的关键。

我们还要注意的一个方面是要面向其他部门，打通工作流程。……大家的工作目标是一个共同的指向，就应注重在与其他部门的合作中更好地完成自己的工作任务，同时帮忙其他部门完成自己的工作任务。我认为切实、有效的办法是，在设计工作流程中突出与其他部门的衔接环节，制定与其他部门的定期沟通计划，善于听取其他部门对本部门的意见和推荐，定期开展部门之间的研讨、协调会议。总编室、市场部、部、财务部、办公室、印刷公司就应紧密联系，友好合作;小学三张报、教学版、幼儿版、图书经营部、汉语拼音网、网上办公平台就应联合起来，共同构建一个相互宣传、协同发展的宽阔、紧凑、灵活的媒体平台……

五、第二季度的重点工作

总编室是新成立的部门，主要工作资料、工作机制、工作思路、工作规程就应尽快确立，今年的重点工作在二季度就应有突出进展……把开创性工作落到实处，抓出实效。

办公室尤其是太原办公室要配合部和市场部做好招聘工作;运城办公室要继续实施优化办公环境方案，在人力资源方面要理顺有关人员工作关系，办好社保手续，同时要建立档案室，并制订适合报社实际的档案管理制度;办公平台设计在二季度要完成并透过检测;报社营业执照变更和广告经营许可证更换也要在二季度完成;库房管理要进一步规范，并修订、制订库房管理制度和出入库、发货工作流程，提高工作效率，明确工作职责;在二季度末要考核各部门上半年工作指标完成状况，协助各部门做好上半年工作总结。

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！