# 202\_第四季度总结报告

来源：网络 作者：九曲桥畔 更新时间：2025-04-10

*202\_第四季度总结报告1　　在公司党委的领导下，党群部围绕公司经营和发展目标，认真开展工作，现将第四季度工作汇报如下。　　一、加强政治思想工作　　1、今年是抗战胜利暨世界反法西斯战争胜利七十周年。组织公司全体员工分三批前往淞沪抗战纪念馆，...*

**202\_第四季度总结报告1**

　　在公司党委的领导下，党群部围绕公司经营和发展目标，认真开展工作，现将第四季度工作汇报如下。

　　一、加强政治思想工作

　　1、今年是抗战胜利暨世界反法西斯战争胜利七十周年。组织公司全体员工分三批前往淞沪抗战纪念馆，铭记历史、缅怀先烈。并撰文发往总公司和上级党委。邀请离休干部给大家做抗战题材报告，同时也出了抗战知识小试卷给每位员工，通过这些让大家知道今天的幸福生活来自不易。

　　2、今年12月4日开始的宪法宣传周里结合上级党委的要求做好宣传工作，将《宪法宣传周小结》发送到合作交流系统综治办。结合宪法宣传周出了《宪法知识知多少》小测试题让公司员工温故知新。

　　3、坚持每月一次的支部组织生活的学习活动，形成良好的学习氛围。组织全体员工观看红色经典题材纪录片《没有共产党就没有新中国》。年底，根据集团党委和国际总部的要求，开展“反腐倡廉宣传教育月”的活动，组织学习《中国共产党廉洁自律准则》、《中国共产党纪律处分条例》专项活动。

　　4、按照发展党员的标准，成熟一个发展一个，不断为党组织输送新鲜血液。年末，根据党员发展程序及申请人的一贯表现，支部发展了一名新党员。

　　二、安全工作常抓不懈

　　1、根据中电信息企业安全工作大检查的要求，按照集团公司关于开展年末安全生产大检查的重要通知，公司安全生产领导小组多次开会部署、领导亲自带队开展针对整个公司的安全生产大检查。在检查中发现租赁户佳英化工和超炫美容灭火器已经失效，当场责令其整改，跟踪回访后得知已经整改;长华大楼消防通道原为防止外来人员随意进入挂了一把未锁的锁，发现不是遭堆物堵塞就是被反锁，及时与居民楼物业沟通协商，既要做好防盗工作同时也要保障消防通道的 安全畅通。

　　2、对公司的安全工作作进一步的梳理，时刻牢记公司领导经常提醒的：“安全工作无小事”、“业绩再好，一把火都会烧没了”。使每个员工对安全工作入脑入心，防患于未燃;警钟长鸣，坚决杜绝安全事故的发生。

　　三、提高工会工作活力

　　1、保障员工合法权益。公司与企业新进员工及时签订劳动合同，按照市总工会和上海市社保局的要求公司在今年第四季度签订了职工集体劳动合同。

　　2、公司一直坚持人性化的管理，关心职工的日常生活。职工家属去世、病故及时慰问，帮助料理退休职工的丧事。职工和退休职工因病住院，公司领导第一时间指示我们，及时到医院探望，为全体职工营造了一个宽松和谐快乐的工作氛围。

　　3、帮困送温暖是公司一直关注的一项重要工作之一。结合公司二名员工的实际情况，填报了上海市合作交流系统工会帮困送温暖对象信息汇总表，将真实情况上报上级工会。

　　4、每年报刊征订工作都是在第四季度展开，在这期间落实了上级党委和公司各部门的报刊征订。

　　四、生活和精神上关心老干部

　　为老干部订阅学习资料，让他们更多地了解政策方针。在参加上海市合作交流系统老干部工作会议上，为每位离休干部订阅了《上海老干部工作》、《学习与参考》。在报刊征订工作中事前咨询每位老干部，为需要的老干部优惠征订做好服务。咨询中得知一位老干部自费订阅的《港澳台报刊动态》希望明年能直接订阅到家，往年都是送到单位，在每月的拜访时带给他。该刊邮局不能订阅、隶属机要局，机要局又只能订阅到单位，为了圆老干部的心愿，几经周折，终于如愿以偿。

　　每月一次的走访老干部，将公司的情况及时告诉老干部，也将老干部的最新状况及时反馈给公司领导，做好桥梁沟通工作和服务工作。

　　下一步工作计划

　　一是加强对公司部门先进集体和先进个人的宣传。春节后以宣传栏的形式制作20--年度先进集体和先进个人的事迹，弘扬正气，营造良好的氛围。

　　二是针对党群部工作的薄弱环节，切实做好一人一事的思想政治工作，不断提升职工队伍的凝聚力和战斗力。进一步发挥工会、党群、妇女组织的作用，凝聚力量，鼓舞士气。进一步做好各项工作，接受职工监督。

　　三是扎实做好综治和稳定工作，营造心齐、气顺、劲足、业兴的良好环境。深入抓好职工群体的稳定工作，保持来之不易的公司稳定。

**202\_第四季度总结报告2**

　　回顾这四季度来的工作，我在公司领导及各位同事的支持与帮助下，严格要求自己，按照公司的要求，较好地完成了自己的本职工作。通过四季度来的学习与工作，工作模式上有了新的突破，工作方式有了较大的改变，现将四季度来的工作情况总结如下：

　　一、客户服务部日常工作

　　客户服务部对我来说是一个全新的工作领域。作为一个处理客户关系的工作者，自己清醒地认识到，客户服务部的工作在在整个公司中是承上启下、沟通内外、协调左右、联系四面八方的枢纽，推动各项工作朝着既定目标前进的中心。工作千头万绪，有文书处理、档案管理、文件批转、受理客户投诉、退换房屋、交房等。面对繁杂琐碎的大量事务性工作，自我强化工作意识，注意加快工作节奏，提高工作效率，冷静办理各项事务，力求周全、准确、适度，避免疏漏和差错，至今基本做到了事事有着落。

　　1、理顺关系，创建部门工作流程。部门成立伊始，各项工作几乎都是从头开始，这四季度的 时间里，达到了部门熟、人际关系较融洽的目的，积极为日后协调充分发挥各部门能力解决工作难题而做出准备。

　　2、及时了解准备交付的房屋情况，为领导决策提供依据。作为一个房地产开发业内知名企业，房屋交付是重中之重。公司成立房屋交付工作小组。我作为小组成员之一，利用一切有利资源，采取有效措施，到案场和施工现场积极与有关人员交流、沟通，及时将所了解的房屋信息、工作进度、问题反馈到领导及总经理室，使公司领导在最短时间内掌握了房屋交付工作的进展，并在此基础上进一步安排交付工作。

　　3、受理客户投诉并及时协调相关部门妥善处理，积极响应集团员工五种精神的号召。充分发挥自身部门优势，在工作态度上一是急，高度的客户意识，把客户的事当自己的事，高度负责高度敏感。二是逼，强大的资源整合能力，强大的推动能力，推动整个公司的资源倾斜于客户，来解决客户的问题。对业主行为和诉求进行预测，充分考虑成本和营销并进行适当的引导和控制。限度的降低其不合理的期望值，提高了客户满意度。

　　4、认真做好公司的文工作，草拟文件和报告等文工作。认真做好部门有关文件的收发、登记、分递工作;部门文件、审批表、协议书整理归档入册，做好资料归档工作，做好客户资料管理工作。

　　二、加强自身学习，提高业务水平

　　由于感到自己身上的担子很重，而自己的学识、能力和阅历与其任职都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习，向书本学习、向周围的领导学习，向同事学习，这样下来感觉自己四季度来还是有了一定的进步。经过不断学习、不断积累，已具备了本部门工作经验，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，在组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文言语表达能力等方面，经过四季度的锻炼都有了很大的提高，保证了本岗位各项工作的正常运行，能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作，认真努力贯彻到实际工作中去。积极提高自身各项业务素质，争取工作的主动性，具备较强的专业心，责任心，努力提高工作效率和工作质量。

　　三、存在的问题和今后努力方向

　　四季度来，本人能敬业爱岗、创造性地开展工作，取得了一些成绩，但也存在一些问题和足，主要表现在：第一，许多工作我都是边干边摸索，以致工作起来不能游刃有余，工作效率有待进一步提高;第二，有些工作还不够过细，一些工作协调的不是十分到位。

　　在下四季度的工作中，自己决心认真提高业务、工作水平，为公司经济跨越式发展，贡献自己应该贡献的力量。我想我应努力做到：第一，加强学习，拓宽知识面。努力学习房产专业知识和相关法律常识。加强对房地产发展脉络、走向的了解，加强周围环境、同行业发展的了解、学习，要对公司的统筹规划、当前情况做到心中有数;第二，本着实事求是的原则，做到上情下达、下情上报;真正做好领导的助手;提高自身业务水平。遵守公司内部规章制度，维护公司利益，积极为公司创造更高价值，力争取得更大的工作成绩。

**202\_第四季度总结报告3**

　　第四季度的工作即将结束，这三个月，在公司领导和同事们的帮助下，我在个人的工作上有了很大的提高，那么较于第三季度的工作情况也是有了明显的进步，那么为了更好地反思自己并且开展好下一阶段的工作，现在对第四季度的工作进行如下的总结。

　　一、主要工作内容

　　本季度的工作内容主要以项目合作为核心，较于上一季度，在第四季度中更加考验自身的综合能力，我的主要工作内容制定方案，这一方面的工作在一定程度上来说占着比较重要的地位，因为方案的制定标准，直接影响到了工作的进程，所以在每一部分的细节上，我都会格外的注意，争取不会出现影响较大的错误，确保团队在规定的时间内可以完成安排的任务。那么为了完善对应的方案，我也会及时对项目完场过程中出现的问题进行详细的分析，在存在有这一的地方，会与团队的同事进行商讨，最终通过大家的努力，我们一起取得了不错的成绩。

　　二、工作态度

　　在这一阶段的工作中，我始终保持着勤奋工作的态度，对待不同的任务都同样重视，工作也是一个不断学习的过程，因此在自己有不理解的东西时，会及时向有经验的同事请教，并根据实际情况加以自己的理解，总结出自己的方法。并且在这个季度中，我没有出现任何的迟到早退现象，严格遵守公司的相关制度，时刻以较高的标准要求自己，让自己的工作能力稳步提高。

　　三、下一阶段工作展望

　　在本季度的工作结束后，即将迎来的就是下一阶段的工作，同时也是新一年的工作计划，在下一阶段中，我会不断提高自己的思想觉悟，让自己更加明确自身的工作职责，同时追求自身的能力有进一步的提高。对于在这个阶段存在的偶尔马虎的情况，也是下一阶段重点关注的地方，希望工作中的失误可以越来越少。

　　第四阶段的工作让我更加明确了今后努力的方向，不仅仅只是停留在短期的规划上，更重要的是对未来的展望，争取做到每一阶段的工作都能够有不同的收获，“不满足于当下，追求更加完美的未来”是自己始终不变的工作态度，20--年即将落下帷幕，我的工作也要进入一个新的阶段，希望一切顺利。

　　最后，再次感谢在20--年中，领导和同事们的帮助，祝愿大家在新的一年都能够取得更加令人骄傲的成绩，共同为之努力!

**202\_第四季度总结报告4**

　　第--季度以来，我区队在矿党政工会的领导下，紧紧围绕安全生产这一方针积极开展区队群监工作，促进了区队各项工作的开展。我们根据区队安全生产实际需求，对群监员进行了补充、调整。由原来的3人增加到7人，并对原群监员上岗不正常的进行了更换。第一季度7名群监员共上岗754天，累计排查隐患7条，处理现场隐患36条。有效的保障了我队的安全生产。

　　在群监工作中，我们坚持以“安全第一、预防为主、综合治理”的安全生产方针，以安全为重点开展工作，积极组织多种形式的安全竞赛活动，杜绝安全隐患和事故的发生。

　　一是加强安全思想教育，建设高素质网员队伍。安全理念是安全行为的源头，安全意识是安全生产的保障，第四季度以来我们采取不同方式组织群监网员学习《安全规程》以及集团公司和矿下发的各类文件，使抽放队每个网员树立一切为了安全，一切服务安全的理念。增强了群监员的安全生产意思。

　　二是加强现场隐患的排查力度，针对抽放队施工面广零散作业人员较多的情况。划分群监员安全责任区，安全监督责任落实到每名群监员身上，做到人人身上有压力、有动力，对各种隐患早发现及处理。消除一切不利于安全的各种因素。

　　三是严格考勤制度，加强群监员上岗次数要求群监员每月上岗不少于25次，坚持做到有上岗有隐患，对于出勤少上岗少的群监员将清除群监员队伍。

　　四是积极开展群监员身边无事故竞赛活动，搞好安全生产的宣传工作和各种劳动竞赛，设置了遵章守纪光荣台，四违亮相台，隐患警钟台;开展三无班组赛，安全标兵赛共3次，评出优秀个人5人。

　　通过群监员的努力，本季度安全状况良好，无发生重伤及二级以上伤亡事故，无三违人员和无三违班组率1%。

　　下一步要进一步加强职工安全教育，全面提升职工安全水平和安全技能，继续开展三员身边无事故活动，狠抓群监员上岗汇报和隐患处理，使每个群监员真正发挥群监作用，在安全上层层有人管，层层有人问，使群监工作再上一个新台阶。

**202\_第四季度总结报告5**

　　本人于20\_年\_月到xx镇xx村工作。这对我来说是个新的挑战。在这里，我保持谦逊的姿态向大家学习，在上级领导的关怀帮助下，在基层群众的支持鼓舞下，我认真履行着这一名新时代村官的光荣职责。在第四季度即将结束之际，现将第四季度的情况总结如下：

　　一、增强了思想道德培养，提高了个人能力建设

　　加强理论学习，提高了道德素养是新时期村官的基本要求。在第四季度里，我一直注重理论学习，多学多想，提高思想政治素质。在第四季度里，我光荣的递交了入党申请书，在工作中生活中时刻以一个\*员的身份严格要求自己，在各个方面不断地完善自己，超越自己，重塑自己的世界观人生观价值观，为xx村的进一步发展尽职尽责。

　　通过不断学习，积累了一定的基层工作经验，能够处理日常工作中一些问题。x月，我参加大学生工作者的培训工作，认真学习业务知识，并在工作中努力与实际相结合，保证了各项工作的正常运行。平常还注意和其他村官交流心得体会，取长补短。在xx村供职的这段时间中，我的组织管理能力、综合分析能力、协调办事能力和文字言语表达能力等方面得到锻炼，个人素质得到显著提高。

　　二、实践勤奋工作姿态，努力开拓了个人成就

　　爱岗尽业是对一名村官的起码要求。我能够以正确的态度对待各项工作任务，热爱本职工作。我以全心全意的心态对待团支部工作，召开团支部大会和组织团活动，组织成立青年突击队，在各种抗灾活动中身先士卒，充分发挥了青年的先锋模范作用；我努力完成村级档案的建制工作，通过各种方式了解档案工作的注意点，完成了20xx年度村级档案归档整理工作；在文书工作上，我完成了各类信息表格的编辑工作，记录完成了各种会议记录，规范工作表格，采编了20xx年度xx村三份，完成了一系列文件的起草工作。

　　三、注重了自律无私作风，发扬了自我学习热情

　　为人诚信是我的做人原则。在本职岗位上，我时时处处以诚待人。平时工作中扎实细致。始终对自己高标准、严要求。树立正确的价值观和利益观，并与一切不良行为做斗争。

　　现代社会是学习型社会，工作中我也经常参加各种农技培训学习，在工作中发挥自己理论特长解决一些产业上的矛盾问题。在钻研农村业务知识同时，还不断加强自我素质的培养和提高，取得了机动车驾照，参加了《会计证》的学习考核，还报考了xx大学远程教育进行第二学位的进修。我时刻保持着时时学，处处学的姿态和头脑。通过加强自我素养的不断学习锻炼，为塑造一名新型与时俱进的村官而努力！

　　总结这一年，有微薄的成绩，也有一定的不足。这一切只代表过去，新的一年，我要努力学习，戒骄戒躁，在基层的土地上发挥出自己的光与热！

**202\_第四季度总结报告6**

　　时光如梭，转眼xx年股份制运作已走过四个季度，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。下面餐饮部就第四季度主要工作总结、报告如下：

　　一、第四季度经营情况

　　四季度，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%。

　　第四季度，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、主要工作与作法

　　20\_年第四季度不仅是餐饮部在20\_\_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，着手开展了以下五个方面的工作：

　　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，四季度，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城签约仪式自助餐，借助部门接待自助餐的成功经验，部门给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 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 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。四季度，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10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 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12月29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。

**202\_第四季度总结报告7**

　　现将本季度工作盘点如下：

　　一、工作内容

　　1、跨部门协调与沟通

　　从9月10日项目启动大会到11月9日跨部门协调与沟通项目正式结束，整个项目历经2个多月的，项目主要包括 有效沟通 公共事务服务咨询日 部门例会互动 部长轮岗 标杆部门评优 部门协工作机制 ，。

　　整个项目活动前期因客观原因相对滞后，后期严格按照时间开展，并在计划结束时间前完成整个项目，进度控制良好!各项活动前期准备充分、宣传到位，后期完善;

　　立足现状和实际，没有搞形式主义;整个活动在公司形成了一定的影响力，得到员工和公司的认可;活动结束后报道和反馈及时;能够根据三级公司实际开展部分活动;每一阶段都有独特创新和亮点，细致，落地效果好。

　　1)有效沟通培训吸引了240多位员工积极参与，张总监用丰富的阅历和智慧的语言让员工享受了一顿丰富的沟通盛宴，员工通过培训对于沟通技巧和技能等方面的知识有了深刻的，现场互动热烈，培训满意度高达95%，整个活动效果非常好!

　　2)公共事务服务咨询日活动现场异常火爆，员工对于公共服务部门的需求得到了很好的满足，整个活动和组织很，后期结果的反馈很及时，员工的对于服务部门的认识有了进一步加深，员工在工作和中的疑问得到了很好的解决，加强了服务部门与公司员工之间的与沟通。

　　3)部门例会互动活动前期深入、各部门对活动认知度很高和参与度很高，共14个部门组织了例会互动活动;例会活动中插入了跨部门七项行为规范光盘的，使沟通规范在公司深入人心;例会效果表的设计与调查，使活动效果能够得到很好的量化，成为整个集团的亮点;整个活动结束后，例会成果展做成了海报，在整个公司巡展，包括三级公司，整个活动对于打破部门之间的隔阂起到了很好的推动作用，实施简单，易操作，可以在公司长期推广运用。

　　4)部长轮岗活动因为种种原因只在与企管部;信用部与部;法务监察部与营运部之间进行开展，但是活动的连续性和完整性很高，包括欢迎会和总结会，以及活动后期的评估一体化，轮岗期间各部门均进行了详细的学习计划与课程安排，整体轮岗效果良好，对于联系紧密的部门之间的沟通是一种大胆的尝试和。

　　5)标杆评优活动的评选结果来自于公司400多人整体评估，整个过程公正、公平、公开，很大程度上反映了员工的认可度，标杆部门的出炉对于其他部门起到了很好的榜样作用，让所有部门了解到员工和领导对本部门协调与沟通工作的，与标杆部门的差距，正确定位，提升整体服务质量。

　　6)部门协调工作机制的建立来源于项目活动的实践，比如部门例会互动的流程设计来源于活动本身，拥有强大的群众基础，可以在广东公司长期推广。部长轮岗活动未在全公司充分深入开展，工作机制尚未形成，值得进一步探讨。

　　2、职业规划项目

　　第四季度主要完成了财务系统、质量管理系统、采购系统、物流系统物流序列、助理师、信用管理系统的认证工作。广东公司共有262人报名参与认证，250人参加认证，245人通过了认证考试，季度整体通过率高达96。41%，位居集团前列，。认证方式也结合具体岗位要求实现了多样化的评估：主要包括笔试、答辩、绩效考评、无领导小组、领导评价、现场实操等方式。对员工的综合能力进行了全方位、立体的摸底。

　　3、人力资源规划

　　1)广东公司中层储备培训班顺利结业：本次中层储备学习班12月1日开始，历时五天，课程设计全面，有晨跑、理论课程的学习、沙龙探讨、外出环节。

　　培训班的顺利结业，适应了公司快速发展的需要，为培养一支能适应公司管理岗位的 职业经理人 探索了思，为中山、广州、深圳、湛江乃至明年开业的阳江、公司储备一批素质好、硬、技能强的中层管理人才。

　　本次项目培训的全程参与和跟进，对于个人熟悉培训组织与培训管理工作有了很大的，组织和协调能力得到了很大的提升。

　　2)九州通集团第四期中高管培训班学员第四季度学习跟进：主要协助集团人力资源规划中心对第四期广东公司中高管培训学员学习情况进行跟进：转训课程满意度调查统计与收集、月度培养计划表的制定、阶段性培养的组织等。

　　4、活出真我风采集训营

　　10月30—10月31日，在手头工作很繁忙的情况下积极报名参与了公司组织为期2天的 活出真我风采集训营 ，通过培训营的学习，个人业心态、能力、力方面得到了很好的，并获得了集训营 最佳口才奖 荣誉称号!

　　5、营销储备职业规划管理

　　一方面，集团人力资源总部的集中无法满足广东公司业务快速发展对储备人才的需求，广东公司迫切需要建设自己的人才梯队;另一方面，目前90%以上的营销储备人员对个人的职业发展目标与发展路线很迷茫，找不到实现职业发展的方式和途径。

　　基于以上情况，作为广东公司职业规划专员，在第四度完成了营销储备职业规划管理方案的撰写，对于营销储备职业发展路线和方案进行了明确的规划，目前方案正在审批中，预计明年可投入使用。

　　6、新员工辅导

　　第四季度完成了对新员工陈梦佳和周军职业规划理论知识和实践操作的辅导和传代，目前而言，两人已经可以独立完成职业规划认证考试的操作流程。

　　7、部门项目的工作支持

　　1)兼职管理岗活动：从兼职管理岗关爱活动方案的撰写到活动后期的宣传，协助陈梦佳对本次活动进行了全程的参与和跟进，保证了活动的顺利开展。

　　2)集体：全程负责婚礼现场的拍照和新人的户外取景摄影。

　　二、个人亮点

　　1、项目管理和项目组织能力得到了很好的提升

　　跨部门协调与沟通项目的顺利开展和圆满结束，使个人在项目工作的开展上积累了丰富的工作，对项目管理有了很深刻的，项目组织能力得到很大的提升。

　　2、创新意识不断加强

　　从部门例会互动实际效果调查表的设计实施到营销储备职业规划管理方案的撰写，随着个人对实际工作的了解和认识进一步加深，打破常规的思维模式逐渐形成，各种大胆创新的方案不断涌现。

　　3、综合素质在实践中得到很好的锻炼

　　现代需要的是综合型的人才，所以在做好本职工作的同时，接手了很多额外的工作，对于个人综合素质能力的锻炼争取了很多良好的机会。比如中层储备培训班的全程参与和跟进，使个人在培训管理、培训策划、培训组织等方面的能力得到很好的补充。

　　4、沟通能力进步很快

　　由于项目工作涉及的面和人员比较复杂，对资源的调动更加迫切，因此对个人的沟通协调能力提出了很大的挑战，在此过程中，与部门负责人和高层领导的接触和交流更加频繁，在克服与高层领导沟通恐惧心理的同时，个人沟通能力取得了长足的进步。

　　三、个人不足

　　1、对于细节的关注不够

　　细节决定成败，但是在实践工作中对于细节的关注往往没有提升到一定的程度，出现了因小失大的情况。特别体现在集团职业规划中心对我们的考核，因为对细节的不屑，在认证考试的组织工作中没有按照集团的规范进行操作，出现扣分的情况，导致整个职业规划项目在整个集团比较靠后。

　　2、难以保持长久的工作激情

　　从刚进公司的满怀激情在现在的 麻木不仁 ，工作热情可谓是一落千丈，人在无法改变的时候往往就会被环境所同化。重复、繁琐的工作将满腔的激情一扫而空，如何寻求新的支撑点，爆发新的工作热情，并保持住长久的工作热情是当前亟待解决的问题。

　　3、对职业规划项目认可度不高

　　由于职业规划项目的前期研发和方案的编写集中在集团人力资源总部开展，分公司职业规划岗的工作职责主要是协助集团开展认证考试的操作，所以个人对于整个认证方案、认证意义、了解不够深刻，在具体认证过程中对于集团认证实施方案的认可度不高，有时候出现消极应付的情况，没有加入个人主观能动性。

　　4、空杯心态没有自始至终

　　初场，怀着空杯的心态，在学习中工作，在工作中学习，个人能力提升非常快，但是当个人技能和经验积累到一定程度，能够独挡一面的时候，就很难倒空心中的那杯，从头再来。每个人都会碰到职业发展的瓶颈，如何才能够不断进取，更上一层楼呢，唯有倒空心中那杯水，空杯心态自始至终，方能不断吸取他人之长，补已之短，早日实现个人职业发展目标。

**202\_第四季度总结报告8**

　　为实现20\_年xx镇安全生产工作的总体目标，我镇坚持“以人为本，安全发展”，高度重视安全生产工作，全面落实市政府关于安全生产工作要求，进一步强化安全监管力度，定期或不定期组织开展各项安全检查，力争做到大事不出、中事不出、小事少出。20--年第四季度我镇没有发生各类安全生产事故，为促进全镇安全生产形势进一步好转作出了应有的努力，现将工作情况汇报如下：

　　一、安全生产工作基本情况

　　(一)制定工作方案，明确责任，加强安全生产检查。按照--市关于第四季度安全生产工作部署要求，制定了我镇《第四季度安全生产大检查工作方案》。落实安全生产行政责任，强化安全生产目标管理，确保完成全镇本季度的安全生产工作任务。

　　(二)定期召开季度安全生产专题会议。我镇定期召开了第四季度安全生产专题会议，专题研究和传达上级安全生产会议和文件精神，对安全生产工作进行传达和部署，绷紧安全生产这根弦。

　　(三)抓好安全生产主体责任落实。抓好安全生产工作的三个到位：一是责任人明确到位，规定各单位一把手为第一责任人，谁的单位出问题，一把手负总责;二是行业排查到位，镇成立安全生产委员会和十一个检查工作小组，对全镇每一个行业进行安全隐患排查，做到全面覆盖，不留死角;三是督查整改到位，镇安全生产督查小组逐一单位进行检查，发现问题，立即整改，不能立即整改的立即停业整顿，有效地巩固安全生产工作。

　　(四)加强宣传造势。我镇加大宣传力度，共计出动300多人次，深入各生产企业、各销售网点宣传安全生产知识。营造“人人讲安全、事事讲安全、时时讲安全、处处讲安全”的浓烈氛围。同时加强对安全生产活动的组织领导，建立安全生产工作责任制，把责任落实到人。并制定切实可行的安全生产突发事件应急预案。并对预案中涉及到单位和相关工作人员进行了部署和安排，明确了各自的任务和责任。

　　二、存在的主要问题

　　四季度，我镇安全生产工作虽然取得了一定的成效，没有发生过重特大安全生产事故，安全生产态势良好，但离上级党委、政府的要求和人民群众的期望仍存在差距和不足，检查中仍发现一些问题。

　　(一)烟花爆竹：烟花爆竹代销店存在乱摆放现象，没有专门的储存仓库。

　　(二)林产品加工企业：业主普遍存安全生产意识和观念不强，配合检查组的检查不够积极。企业存在厂房简陋、机械陈旧、线路私拉乱接、生产车间木料堆积过多，易引发火灾和爆炸起火等隐患。

　　(三)煤气店：现有煤气店都存在证照不全，空瓶堆放高。

　　(四)建筑施工方面：农村大部分建筑工程队没有相应的资质，建筑工人都是临时拼凑组织，安全生产防范意识差，施工工地没有设置安全标志。

　　(五)企业方面：玉美姿动模特衣架厂存在无独立原料仓库，电路开关防护不当，部分线路老化，安全警示标语牌少;常发木制品公司存在工人在车间吸烟现象;。

　　(六)道路交通方面：--至大车公路有4处隐患，公路临崖边坡易发生崩塌;坝首至西冲公路有一处塌方。

　　针对排查出的各项安全隐患，镇安委会都及时下发了限时整改通知，都在限期内完成了整改，切实保障了群众的生命财产安全。

　　三、下一步工作计划

　　(一)加大宣传发动力度，及时传达贯彻落实上级会议精神。安全生产是一项容不得虚假的实实在在的工作，因此，要经常召开好安全生产的会议，一是及时传达学习上级会议精神，其次是布置落实工作任务，三是听取检查小组检查汇报，认真听取来自一线检查人员的意见和建议，认真挖掘潜在的问题和隐患，共摆困难，共同研究，共想对策，去除假话、空话和套话。

　　(二)提升检查人员素质，保证检查质量不“缩水”。目前，镇级没有专门的安监部门，安全生产检查人员都是身兼多职，“上面千条线下面一根针”。因此，下一步要加大对安全生产检查人员的培训学习力度，将一些行家专家请进来上课，切实提高兼职的安监人员的素质，让他们能成为一名合格的而不是滥竽充数的安监员，成为保障我镇社会经济优质良好发展的真正“卫士”。

　　(三)完善队伍建设，提升排查整治影响力。加强安全生产检查队伍建设，把现有的力量充分调动起来，充实过于单薄的检查队伍，在进行安全生产检查时，对一些难检、难改、难整甚至对检查组提出的问题置之不理的业主，要组织政府、工商、公安、电力、国土等强力部门的人员实行联合执法，集中整治，不能让一些刁蛮的业主把检查人员当成“弱势群体”，做安检人员的坚强后盾，树立检查人员的信心。

　　今年以来，区机关事务管理局根据区委区政府和区安委会安全生产工作的总体要求，以及年初全区安全生产工作会议精神，结合区机关大院办公环境实际情况，对安全生产工作做到领导重视、组织到位、制度齐全、措施有力，一级抓一级，层层抓落实，全面贯彻落实各项安全生产工作责任制度，通过一系列行之有效的工作，安全生产工作取得了一定成绩，保证了区机关大院的办公安全和区宿舍小区正常的生活秩序。

　　一、重视安全生产，狠抓安全生产工作重点

　　区机关大院是区级领导办公的场所，也是许多区级机关办公所在地，如何确保领导和区级机关的办公安全，是我们工作的一项重要任务。为此，我局领导高度重视，主动联系区消防、供电等部门多次组织力量对区府大院内消防设施和电力线路情况等进行检查，更新了部分消防设施，合理布局电力线路，如2号楼3楼食堂供电专线等，及时调整办公楼和宿舍区老化设备，力争排除各类安全隐患。按照消防要求，今年我们还对区府大院1号、2号楼进行了消防改造，使通道指引畅通，达到消防要求。同时，与应急办积极沟通，继续加强了门岗、大堂的保卫工作，增强了夜间巡查力度，严格实行外来人员出入登记制度，提高突发事件的应变能力，保证机关大院办公安全。

　　二、全面落实安全生产责任制，切实加强安全生产工作

　　充分认识安全生产工作的重要地位和作用，是政府工作良性发展的基本要求。今年，我们根据与区政府签订的安全生产责任书要求，积极落实好各部门的安全生产责任制度，完善内部各项管理制度，明确了岗位责任。我们对安全生产工作做到重大节假日、重大会议有检查，平时月月有例检，确保安全生产工作有检查有落实。

　　三、积极配合，深入开展全面推进安全生产大检查行动

　　8月以来，我们根据区安委会《关于开展--区安全生产大检查的通知》和《关于--区继续全面推进安全生产大检查深化“打非治违”和专项整治工作实施方案的通知》要求和部署，积极配合深入开展行动。一是成立了大检查工作领导小组，局主要领导任组长，有关科室干部任成员;二是开展了安全生产大检查，对局各部门进行了一次全面检查，把安全隐患消灭在萌芽状态。在检查中，我们要求各部门强化责任，认真落实区安全会关于各项整治工作实施方案，积极争取各项行动取得满意效果。

　　四、加强安全生产宣传教育和安全生产的投入

　　今年，我们加大了安全生产工作宣传力度，局领导在干部职工大会上都要进行安全生产工作点评，配合安全生产月活动，提高全体工作人员树立“安全生产从我做起、从小事做起”的良好意识。同时加大了安全生产投入力度，一是更换了办公楼和宿舍区部分灭火器和消防水带水枪;二是更换了配用电箱、老旧线路改造;三是对配电房变压器维修、电房高低压开关部分控制板、电房的防火、防水、防鼠格栅进行改造;四是安装了监控设备高清摄像枪;五是大院围墙修复和安装防盗网、大院大门电动门的改造;六是整治大院停车场，设置各项安全路标保证行车安全;七是1号2号车库和1号停车场安装安全门槛，全年安全生产投入累计18万元。

　　一年来，在区安委会的指导下，经过我局全体干部职工的积极参与和努力工作，我局无各类安全事故，全年度安全工作形势良好。但是，我们要保持客观冷静的心态，因为当前安全生产工作形势仍然严峻，安全工作任重道远。在新的一年里，我们要不断总结经验，查找存在的不足，在原有的基础上，结合自身实际情况，把握重点，深化工作方案，狠抓落实，不断创新，扎实做好安全生产工作。

**202\_第四季度总结报告9**

　　又到了季度总结、思考、改进的时候了。在今年初设定工作计划时，告知自己每日成长一点点、每月改变一点点，希望自己一年中在思想上有所飞跃、学习的态度有所飞跃。

　　一、20\_年第一季度工作总结

　　1、 基智团 的工作

　　在费老师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展。每季度重点基金投资策略报告、每月基金短语评价、基金对帐单、季度定投基金投资策略报告、每周基金时事短信发送、基金发行信息短信发送等各项工作都有条不紊地展开。

　　xx月份，在 银华90基金 销售过程中，做到及早安排、统一学习、互相竞争的局面，最终在本次基金销售中，取得500多万的成绩，排名公司第五名。

　　2、思考工作中存在的问题，妥善解决

　　每天下班回到家，安排自己十五分钟的时间，回顾一天工作中的得失，发现工作中的薄弱点，对于存在问题进行思考，自己设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

　　二、20\_年第二季度工作计划

　　1、增强基金客户的服务工作

　　目前，营业部需要从根本上转变经营模式，转变传统的经纪业务的过度依赖，需要将营业部转变成真正的营销客户中心。那么，我们的服务就是至关重要的了。

　　我们营业部的基金销售工作至今已经历了八个年头，期间也积累了千余基金客户及上亿的基金资产。如何能够更好地服务这些客户，从这些客户中挖掘潜能，盘活他们的基金资产呢?

　　每季度举办特色基金投资俱乐部，每次会议都安排一个主题吸引客户前来参加。会议中，我们将以基金投资的实例、分析解决客户对于自己存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自己帐户中的基金及时了解，适时采取必要的措施。

　　每次会议前，必须设计有针对性的调查问卷。会议结束后，必须对调查问卷及时进行梳理，了解客户的内在需求，将客户需求进行登记并予以解决。

　　目前，营业部的基金销售工作遇到瓶颈，我们必须转变思路，化危机为机遇，将自身能够做好的事情做到最好。通过自己的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

　　2、整理基金客户名单，改进基金服务模式

　　对于个人而言，服务基金客户必须细化手中客户名单。将手中所有客户分为重点客户(资产大经常购买基金)、核心客户(偶尔购买基金)、普通客户(持有套牢基金)。对于重点客户必须每次沟通前打印基金持仓明细，根据营业部的基金短语评论，与客户保持两周一次的电话沟通;对于核心客户，根据营业部的基金短语评论，每月保持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月保持部分客户的沟通工作。

　　3、注重融资融券的业务学习，发展融资融券的客户

　　随着券商竞争格局日趋激烈，发展新业务的赢利模式也势在必行。所以，今年融资融券新业务也作为了营业部重点考核的目标之一。

　　在每天下午收盘后，利用半个小时的时间对融资融券业务及柜台操作流程进行学习。遇到融资融券开户需求时，掌握实际开户流程，尽快分担开户柜员工的开户压力。xx月xx日之前，完成两个融资融券客户的开户指标。

　　作为营业部的一员，必须学习融资融券业务、发展融资融券客户，为营业部的发展作出自己的贡献。

　　4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

　　心中理想的工作环境是团队成员和谐共处、各项业务由成员牵头组织学习并回答员工提出的疑难问题、部门之间互相支持帮助、学习成长热情高涨的集体。

**202\_第四季度总结报告10**

　　伴随着新年钟声的敲响，又迎来了崭新的、充满期待的年。回望年度的工作生活，感受到公司及身边的人这一年来发生的巨大变化，我们的品牌在快速提升着，身边的同事也都在不断进步着，朝着同一个目标奋斗着。新的一年到来了，也带来了新的挑战，在我们准备以全新的面貌来迎接新年的到来时，也不忘来回顾和总结过去一年来所做的努力。人力资源部自成立到现今已经一年半时间了，很荣幸本人参与了人力资源部成长的历程，从无到有，从当初的不完善，慢慢成长到今天的成熟。

　　自20\_年以来，人力资源部的队伍在慢慢壮大，引进了专业人才，专业水平得到了很大的提高，人力资源建设正在逐步走向规范，职能作用也在逐渐得到体现。公司领导对人力资源部的建设极为关心，这对于人力资源部同事来说无疑是最大的强心剂。过去，大家可能对 人力资源 这个词语感到有点陌生，不知公司设如此部门真正的用意在哪里。

　　通过今年大家的同心协力，已慢慢取得了公司各部门绝大多数人的认可与支持。上半年因部门人手紧缺，使得一些工作无法真正展开，一直在做着基础工作，今年上半年莫总监任职以来，对人力资源部工作进行了整理，明确了每个人的工作职责，使分工更加细致化，现对于今年的工作总结如下：

　　一、对于公司员工的人事档案及其他资料进行收集及管理，使其更加完善化，保持公司档案的完整性，为保证日后的分析工作提供更准确的信息。因档案内容涉及公司有关机密，期间我保持着极高的警惕性和很强的保守意识。协助上级掌握人力资源状况;填制和分析各类人事统计报表。为人力资源规划工作提借准确的信息。

　　二、负责管理员工劳动合同，办理劳动用工及相关手续;到目前为止，劳动合同的签属工作开展的不是特别的顺利，主要因为市场推广部业务人员较散，集中的机会较少，经常都是来去匆匆，致使部分业务人员至今未能签署劳动合同。计划争取过年这个机会，把合同签署工作完成好。

　　三、结合公司制度及国家规定管理员工考勤和请休假管理，按月准确出具考勤报表。其中员工考勤又是一个难点，公司实行上班刷卡办法已经一年半时间了，由于部份员工一直未能适应新的考勤办法所以效果一直不太好。

　　今年人力资源部特意为此问题进行了考勤重申，并与综合管理部技术人员讨论后改善了考勤系统，但因公司许多工作岗位性质的不同，员工工作时间经常需要弹化管理，还是不能很好的交上令人满意的考勤数据，但为了防止有些员工 言过其实 ，照成考勤不公的结束，考勤系统还需更加完善。

　　一、执行各项公司规章制度，处理员工奖惩事宜;对于有些员工不遵守公司规章制度，致使工作上出现较大失误或较大错误，人力资源部通过周密调查之后，给予了合理公正的行政处罚，并对当事人进行了思想教育。本年度共有约十人左右人接受了公司不同程度的行政处罚，均认识到了自身的错误。

　　二、今年以来，公司充分考虑员工的福利，各项福利制度正逐渐开始实施。比如以往只有市场推广部人员才享有的品牌推广用烟，在本部也得以实现;每月协助行政部人员进行生日活动的策划及实施工作，丰富了员工的业余生活;考虑到员工的安全保障问题，公司也已为全部员工购买了平安团体意外险及医疗险等险种，保险期间有一员工不慎摔伤，我们及时与保险公司取得了联系，并申请了相应的理培，解决了员工的后顾之忧。等等这些都大大调动了员工的工作积极性，从而起到了激励员工的作用。

　　三、进行促销人员的管理工作。自今年9月份以来，人力资源部正接手促销人员的管理工作，通过资料收集分析，发现虽然制定了相应的管理制度，但是发现许多市场并没有严格按照制度来执行，随意性较强，人员增长率过高。促销人员是xx市场的重要组成部份，加强促销队伍的管理迫在眉睫。下一季度计划尽快重新制定促销人员管理制度，并严格按照规章制度办事。控制好人员的增长速度及提高整体素质水平，为公司的将来储备更多的业务人才。

　　四、协助做好招聘与任用的具体事务性工作，包括发放招聘启事、收集和汇总应聘资料、安排面试人员、跟踪落实面试人员的情况等;五.帮助建立积极的员工关系，协调员工与管理层的关系，协助组织员工的各类活动;此外，在部门领导的指导帮助下，对员工考勤制度、劳动合同管理办法等相关的人事制度进行了修改工作，使其更加人性化，合理化，符合了公司 以人为本 的人才理念。

　　对个人来讲下一步重要应该在认真工作之余加强学习，不断提高自身专业素质，才能面对更大的挑战，也才不会被时代的潮流所淘汰。珍惜来之不易的机会，扎扎实实做好每份工作。年人力资源部的责任将更加沉重，人力资源部一定安排并实施好新的一年的工作计划，用实际的工作业绩来说话。最后，祝愿公司在新年里一帆风顺，一年更比一年好。

**202\_第四季度总结报告11**

　　转岗到集团供销处以来，被安排在中--高压阀门(物资码209)采购员岗位，需要我熟悉全新的工作内容和工作环境，采购员工作总结。这年二季度的工作做的磕磕绊绊，不是很顺利，虽然勉强做到差强人意，但是距离自己和岗位的要求还很远。以下是对近期工作的总结和一些自己的积累。

　　一、采购价格的确定

　　底价是工作的重要信息，对于查到的价格要求是最新的合同执行价格。所以在网上的xx年年最新的价格中有待入库量才可以作为底价采用;没有待入库量的价格，可以在无其他途径的情况下作为才参考。对于20xx年的价格、首次采购的物品、以及其他的特殊情况都需要询价作为参考价格来比价。

　　(一)、查价格

　　对于基本的价格可以通过价格体系(价格手册)和北营物流网的计划编码查询，以及逐条翻阅前期的合同来确定准确的价格。单就阀门而言，还可以自己转出前期合同的执行价格制作阀门的价格手册，北营备件四科采购员张存成和姜海的前期合同中基本涵盖了所有的前期209阀门。

　　而对于一些首次采购的阀门，或者以上方法查不到价格的阀门，可以查询机电产品价格手册，或者直接向北营备件四科供货商询价。一般这样的品种在制作比价表的时候，是平价代购给北营。

　　(二)、最终价格

　　在采购过程中，除北营底价外涉及的价格就是本次合同价，本次合同价依据的是通过供货商的报价单，比价后得到的。一般而言，不允许供货商二次报价，但是可以对原有的采购项目再次压价其自己的初次报价。

　　(三)、供货商的遴选

　　采购过程中，选择什么样的供货商是一个比较重要而敏感的环节。以价格为依据，以质量为前提是重要的遴选依据。严格执行集团规定的采购流程，通过制度选择适合的供货商，达到供货标准，降低生产和采购成本。首先选择报价达到集团标准的生产厂家，其次质量选优，同等条件下选择长期给北台供货熟悉具体流程和情况的供货商。

　　对于特殊阀门的要求，例如：介质为水渣的球阀，一般的标准为合金球体和国产密封圈，但是寿命为1个月左右，如果采用球体合金镀硌，进口密封圈可以保证使用8 12月。这样的阀门除个别厂家可以保证质量外，其他厂家均不能满足现场的高标准需要，所以在价格上会比一般的阀门高一倍左右。

　　在查询价格的时候会出现许多不符合实际情况的价格发生，比如，口径450的阀门比口径500的高，配法兰的比不配法兰的阀门价格低，北营执行的合同价虽然有入库但是价格违背实际市场价格，同样的阀门有不同的物资码等。遇到这样的情况要根据集团规定和我们的工作需要来处理。

　　二、采购依据的取得。

　　物流网下达的采购计划是主要的采购依据，工作的内容就是购物流中心下达的月计划和追加计划内容。采购备件的品种和数量必须严格的依据计划下达量。

　　但是由于具体情况的需要，和物流系统的具体操作原因，会出现许多不在下达计划内的采购情况，例如：现场需要计划中采购的阀门配法兰、螺栓、垫片;但是在计划中没有上报，或者由于物流网的权限设置看不到分厂计划中的备注项，这就需要采购员和分厂计划员、物流中心具体沟通类似的情况，同时需要现场出据采购情况说明，由分厂计划员和物流中心签字。

　　鉴于以上情况的出现，可以在采购计划下达后，先联系物流中心要求查看分厂计划的备注项，这样可以避免在去现场时出现重复和疏漏，减少工作量。

　　三、阀门的入库

　　当所购进的阀门入库时，需要去仓储现场了解具体的入库种类和数量。熟悉结算流程，并可向质检员了解阀门的检验常识便于以后的工作，如：阀体的材质，一般为铸钢、球墨铸铁、碳钢等;硬密封要看水线是否光滑齐整;碟板是否是以旧翻新等。

　　四、一些具体的情况

　　(一)在我所有经手的计划中，都会出现现场报错型号的情况。硬密封会报成软密封，例如：d971h报成d971x。还有公称压力错误的。在第二季度的计划中还有阀门型号全部报错的情况;大口径阀门报成手动;调节阀型号zkjw报成zazt等。

　　这需要与计划员和厂家的技术人员逐一调整，如果与计划不符合，需要现场出具书面说明，否则没有采购依据。

　　(二)sq开头的球阀原厂家为启东冶金机械厂的阀门，他家的阀门会把原国标阀门加长或是缩短改为非标准阀门，因此按国标采购必然不能使用，所以对与这样的球阀必须现场测绘或者使用原厂家(但是价格会比一般高很多)。而且这样的球阀介质为渣类，容易磨损，启东的阀一般会在一年左右。其他厂家的国标阀没有特殊处理都不会达到这个时间。

　　(三)调节阀一般为仪表阀，表示方法不同于一般阀门。阀体材料要依据现场情况确定，我遇到的情况为介质氨水，需要耐腐。重要的是电动执行器，无锡工装和川仪的执行器比较好但是价格很高，主要是模块使用时间比国产的长。现场是否需要电机防暴等具体情况都要知道。

　　对于这样的阀询价时可以找鞍山热工，这是专门产仪表阀的商家。

　　(四)配法兰、螺栓、垫片。这是最常见的落现场需要知道的信息，在计划中这样的信息经常没有，但是现场要求。所以要和计划员落实，需要法兰的材质和数量。同时出具现场说明，作为采购依据。

　　有时候是分厂计划中有，但是物流中心转计划的时候分厂计划备注项看不到，可以找物流中心要采购依据。

　　(五)对于口径比较大的。如700、800的阀门都需要气动、液动、电动、涡轮。所以在采购时需要知道所报的价格中是否有涡轮、是否是含液压站、电动头是国产还是进口，现场要求的具体情况是什么，采购哪一部分等。

　　(六)对于型号hl开头的阀门为大连亨利的进口阀，一般为氧枪阀使用单位为二钢，目前由特一代购。所以质量一定要保证，合同条款也要严格。

　　(七)对于计划下达到备件部后，要追踪计划，注意数量是否与开始转计划的时候一致。这样当发生计划数量变化时，掌握工作主动。

　　采购员对阀门的技术不是很精通，所以落现场的主要内容就是落以上的情况，对于现场的阀门只是增加感性认识，了解基本的阀门语言。

　　五、一点感想

　　采购员不但需要手脚勤快，还需要知道基本的工作方向，这样才能满足现场的需要。

　　采购员是依据集团的采购制度，进行采购工作的岗位人员。所以采购过程中，要忠实执行采购流程中的每一个程序，然后在集团允许的范围内开展工作。程序不合法，采购工作不具有应然性和正当性，所以采购决策的得出不是由个人决定，而是由制度决定。

　　这样的理念不但要求采购员领会，更需要我们通过自己的工作，让供货厂家了解我们的采购语言，配合我们的工作。

**202\_第四季度总结报告12**

　　在房地产行业工作也已经一个季度了，在销售方面还有待提高。虽然自己的水平有限，但还是想把自己的一些东西写出来，即从中发现得到提高，也可以从中找到自己需要学习的地方，完善自己的销售水平。

　　经历了上次开盘，从前期的续水到后期的成功销售，整个的销售过程都开始熟悉了。在接待客户当中，自己的销售能力有所提高，慢慢的对于销售这个概念有所认识。从自己那些已经购房的客户中，在对他们进行销售的过程里，我也体会到了许多销售心得。在这里拿出来给大家看看，也许我还不是做的很好，但是希望拿出来跟大家分享一下。

　　1、最基本的就是在接待当中，始终要保持热情。

　　2、做好客户的登记，及进行回访跟踪。做好销售的前期工作，有于后期的销售工作，方便展开。

　　3、经常性约客户过来看看房，了解我们楼盘的动态。加强客户的购买信心，做好沟通工作，并针对客户的一些要求，为客户做好几种方案，便于客户考虑及开盘的销售，使客户的选择性大一些，避免在集中在同一个户型。这样也方便了自己的销售。

　　4、提高自己的业务水平，加强房地产相关知识及最新的动态。在面对客户的时候就能游刃有余，树立自己的专业性，同时也让客户更加的想信自己。从而促进销售。

　　5、多从客户的角度想问题，这样自己就可以针对性的进行化解，为客户提供最适合他的房子，解决他的疑虑，让客户可以放心的购房。

　　6、学会运用销售技巧，营造一种购买的欲望及氛围，适当的逼客户尽快决定。

　　7、无论做什么如果没有一个良好的心态，那肯定是做不好的。在工作中我觉得态度决定一切，当个人的需要受挫时，态度最能反映出你的价值观念。积极、乐观者将此归结为个人能力、经验的不完善，他们乐意不断向好的方向改进和发展，而消极、悲观者则怪罪于机遇、环境的不公，总是抱怨、等待与放弃!什么样的态度决定什么样的生活。

　　8、找出并认清自己的目标，不断坚定自己勇往直前、坚持到底的信心，这个永远是最重要的。龟兔赛跑的寓言，不断地出现在现实生活当中，兔子倾向于机会导向，乌龟总是坚持核心竞争力。现实生活中，也像龟兔赛跑的结局一样，不断积累核心竞争力的人，最终会赢过追逐机会的人。人生有时候像爬山，当你年轻力壮的时候，总是像兔子一样活蹦乱跳，一有机会就想跳槽、抄捷径;一遇挫折就想放弃，想休息。人生是需要积累的，有经验的人，像是乌龟一般，懂得匀速徐行的道理，我坚信只要方向正确，方法正确，一步一个脚印，每个脚步都结结实实地踏在前进的道路上，反而可以早点抵达终点。如果靠的是机会，运气总有用尽的一天。

　　对工作保持长久的热情和积极性，更需要有“不待扬鞭自奋蹄”的精神。所以这半年来我一直坚持做好自己能做好的事，一直做积累，一步一个脚印坚定的向着我的目标前行。

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！