

检测中心年度总结 季度个人工作总结报告 (通用8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，那么什么样的报告才是有效的呢？下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

检测中心年度总结 季度个人工作总结报告篇一

一个季度过去后，我们的工作总结就要开始去撰写，下面是小编搜集整理的季度个人工作总结报告，欢迎阅读。

(一)在第三季度里，我自觉加强学习，虚心求教释惑，不断理清工作思路，总结工作方法，一方面，干中学、学中干，不断掌握方法积累经验。

(二)注重以工作任务为牵引，依托工作岗位学习提高，通过观察、摸索、查阅资料和实践锻炼，较快地完成任务。另一方面，问书本、问同事，不断丰富知识掌握技巧。在各级领导和同事的帮助指导下，不断进步，逐渐摸清了工作中的基本情况，找到了切入点，把握住了工作重点和难点。

(三)爱岗敬业、扎实工作、不怕困难、勇挑重担，热情服务，在本职岗位上发挥出应有的作用。

(一)主要精力做好干熄焦和矿热炉方面余热发电项目，去内蒙古庆华集团300万吨干熄焦项目、西部煤化工100万吨干熄焦项目、博宇特钢bprt项目、天净矿热炉项目，都是由于钢铁行业过度扩张，导致行业亏损严重，企业也是在观望投资环境，等待投资机会，所以跟踪的项目工作都没有进展。

(二) 乌海周边的水泥行业严重过剩，拥有良好的石灰石资源，建成15条旋窑生产线，后期水泥厂都在缓建中，致使水泥项目没有可跟踪的及无发电项目可做。

(三) 到山西太原见徐宝楼跟踪能华项目，这个项目无资源可利用，也是个过时的项目。邯郸汇雄节能公司的凌炯明，手里有很多关系，但是我给邯郸地区的很多钢厂打电话，我也没联系到有价值的项目信息，我们能做的很少。

(四) 这个季度还拜访天福水泥陈超，请沈军等人吃饭。第二次等待陈超接见时电话联系乔世晓，陈知道后较为不快，借口不见，结果未能见到陈。从该公司其他人员口中未听到有其他竞争对手近期来过。电话联系乔总说：他以为合同早和我们签订了，由于水泥行业不景气，倾向垫资方案，让我找陈总他来联系，我说：还是我直接找陈总吧，避免陈超警惕我们找乔总而不接见我们，但是担心的事情还是不可避免。

(五) 通过长林公司介绍，认识高义钢铁煤化公司的张总(老板的弟弟)及集团的董事长高总，让做好技术方案和投资性经济分析，国庆后去约见老板，具体是哪种模式没定下来，要继续加强工作。

(一) 只有摆正自己的位置，下功夫熟悉基本业务，才能更好适应工作岗位。

(二) 只有主动融入集体，处理好各方面的关系，才能在新的环境中保持好的工作状态。

(三) 只有坚持销售原则，落实好销售工作，认真做好本职工作，才能及早签单。

(四) 只有树立服务意识，加强沟通协调，才能把分内的工作做好。

(五)要加强与客户的交流，要做好与客户沟通，解决好客户的要求。

(一)开展常规反省，不断的提高自己的思想认识和知识水平。

(二)经过这样紧张有序的一个季度，我感觉自己工作技能上了一个新台阶，做每一项工作都有了明确的计划和步骤，行动有了方向，工作有了目标，心中真正有了底!基本做到了忙而不乱，紧而不散，条理清楚，事事分明，从根本上摆脱了刚参加工作时只顾埋头苦干，不知总结经验的现象。就这样，我从无限繁忙中走进这一新季度，又从无限轻松中走出这一季度，还有，在工作的同时，我还明白了为人处事的道理，也明白了，一个良好的心态、一份对工作的热诚及其相形之下的责任心是如何重要。

(三)在这个季度的工作中接触到了许多新事物、产生了许多新问题，也学习到了许多新知识、新经验，使自己在思想认识和工作能力上有了新的提高和进一步的完善。

(四)在日常的工作中，我时刻要求自己从实际出发，坚持高标准、严要求，力求做到业务素质和道德素质双提高。

(五)回顾这一季度自己的工作情况，扪心自问，在诸多方面还存在有不足。

因此，更要及时强化自己的工作思想，端正意识，提高销售工作的方法技能与业务水平。

五、要定期召开工作会议，兼听员工的意见，敢于开发新方法，总结工作成绩与问题，及时采取对策!

总的来看，存在很多不足的地方，还存在一些亟待解决的问题，主要表现在以下几个方面：1、对内部关系协调还不够，要从思想上加以提高，为企业创造良好的工作环境和形象。2、

需要更加坚持不懈的劲头，对于越是有难度和有挑战的项目，就越应该斗劲十足，坚持不懈的对待，不应该有丝毫懈怠的情绪，也不应该轻易放弃。这个是以后需要时刻提醒自己的。

3、工作还不够细致，有的关系还没有做到位，沟通能力和细致程度还需要加强，在新的季度里面争取有更大的改变和进步。

4、发掘和开发客户资源不够，跟踪的项目信息不够，尤其是潜在客户和目标客户，领导交代的任务没有及时完成，执行力度不够。

5、对新的东西学习不够，工作上往往凭经验办事，凭以往的工作套路处理问题，表现出工作上的大胆创新不够。

(一)我认为自己欠缺强力说服打动客户的技巧；

(二)注意自己销售工作中的细节，谨记销售理论中顾客就是上帝这一至理名言。用自己真诚的微笑，清晰的语言，细致的推介，体贴的服务去征服和打动消费者的心。

(五)总之，通过对自己这一季度的工作总结，发现有很多的不足之处，同时也为自己积累下了销售工作的经验；在未来的工作中，利用自己精力充沛，辛勤肯干的优势，努力学习业务知识和提高销售意识，扎实进取，努力工作，为公司的发展尽自己绵薄之力！

(一)积极搞好内部的协调工作，进一步理顺关系；

(二)加强新知识的学习提高，创新工作方法，提高工作效益；

(三)利用好长林公司的关系，做好高义钢铁公司的干熄焦项目；

(四)加强利用中介的资源和关系开展好客户的开发；

(五)加强基础工作，强化销售的创新实践，促进销售水平的提升。

在今后的工作中要不断创新，及时与内部人员进行沟通，提高销售工作的意识，同时在销售工作方面要严格要求自己，为公司创造更大价值。在下一个季度的工作中，我会继续努力，多向领导汇报自己在工作中的思想和感受，及时纠正和弥补自身的不足和缺陷。我们的工作要团结才有力量，要合作才会成功，才能把我们的工作推向前进！我相信：在上级的正确领导下□xxx的明天更美好！

在过去的这三个月里，本人始终坚持学习党的教育方针和政策，坚持以“三个代表”思想武装自己的头脑，能认真学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，认真学习党的路线、方针、政策。在政治上、思想上、行动上与党中央保持高度一致。坚决拥护党的重大决策，反对民族分裂，在大是大非面前立场坚定、旗帜鲜明。从思想上，不断学习、不断进步、不断创新。

在思想上严于律己，认真学习《科学发展观重要论述摘要》以及《毛泽东邓小平江*民论科学发展观》，积极的参加学校的集体学习，并在课余时间进行自学，认真书写学习的心得体会，做好学习记录。积极参加学校组织的各项政治学习，认真贯彻落实上级主管部门的有关文件精神，服从领导安排，维护学校领导的权威，遵守学校的各项规章制度，严守工作纪律，始终以一个优秀教师的标准来严格要求自己，树立良好的师德形象。

在这三个月的教学中，我担任了14计算机2、3班的□officexp□课程，共完成了80课时。我严格按照计划要求来完成教学任务，为了在讲课时做到简单易懂，课余除了编辑好教案之外，还编辑了教学课件，尽量做到每位学生都能听懂；在上课之余，耐心的辅导每一位学生，对学生严格要求，制定出每一辅导任务的任务，并做出完成记录。但是鉴于该班学生素质参差不齐，学习态度不端正，再者可能本人在学生管理能力方面也还有所欠缺，造成学生学习成绩不佳。

在这季度里，做到认真备课、上课，及时批改作业、讲评作业，做好课后辅导工作；严格要求学生、尊重学生，发扬教学民主，使学生学有所得，不断提高。从而不断提高自己的教学水平和思想觉悟，并顺利完成教学教育任务。除此之外还能积极配合教务科安排的监考工作。

1、担任班主任方面：在担任班主任工作期间，努力配合管理科和教务科领导做好学生的思想工作，平常密切关心学生的学习和生活。多次参加学校组织的打扫卫生活动，在这过程中监督学生劳动，力争达到学校的标准。参加班主任的值班，与管理人员一起参加晚上值班。虽在对学生的管理方面还很有很大的不足，但也尽了自己最大的努力把班级管理好。

2、管理机房工作方面：本人担任了管理2号计算机实训室的工作，在管理机房的过程中，主要负责配合计算机老师的上机课，尽量做到提前打开机房，让学生在上课前全部进到机房；督促机房的卫生情况，每天检查机房的设备工作情况，发现问题及时解决以免影响教师上课。

虽然我基本上完成了自己的教学工作，但我身上还存在许多不足的地方：

1、个人的教学业务水平还不够高，教学研究还欠深入，尤其在新课程的实践中思考得还不够多，不能及时将一些教学想法和问题记录下来，进行反思。

2、在管理、教育学生方面还有待提高，包括如何形成一个规范的管理模式，用什么方式来作学生的思想工作，学生出现问题时不能站在学生的角度去开导学生。

以上这些，都需要我今后好好地去努力，好好借鉴别人的经验，向他人学习，使我各方面的能力都能有所提高。在今后的教育教学中，我将更严格要求自己，努力工作，发扬优点，改正缺点，开拓前进，为美好的明天贡献自己的力量。

努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。一季度来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。几个月的学习对我行的业务知识有了循序渐进的了解，“反假币”知识宣传的同时进步深化了我行的业务品种熟知，同时在这个过程中也自我认知业务知识不精通特别是信贷业务的掌控度不高，在以后的工作中还得加强这方面的业务学习，多看看制度汇编，积极向营业部请教业务技能诀窍，以便在面对客户时能够很好的显示出我们的业务水平。

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。经过几个月的锻炼已经勇于把自己推销出去，由于客观上地域、人际条件的限制及主观上个人能动性不够高业绩一直不显著，深知我的业绩一直影响着整个部门的发展，自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累)，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，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，增强自己的信心，努力提高工作效率和工作质量。

在几个月的学习锻炼过程中，发现自己存在一些问题和不足，主要表现在：第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本有合作的可能性，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

四季度已经步入，针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以

良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，扎实基本功，实实在在，用心做事，反复磨练自己，戒掉惰性，勤以思考学习，勤于去开拓新客户。第四，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

检测中心年度总结 季度个人工作总结报告篇二

下面是小编为大家整理的,供大家参考。

季度，指把一年平均分成四份(指春夏秋冬四季)。人们俗称的“季度”，就是把一年平均分成四份，按照春、夏、秋、冬的顺序。下面小编给大家带来公司季度工作总结报告，希望大家喜欢!

公司季度工作总结报告1

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。

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。

(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；

(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！

公司季度工作总结报告2

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中头努力成长，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。

公司季度工作总结报告3

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，职业健康安全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估的通知”，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_3304工作面上隅角的瓦斯浓度，确保了i_3304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，全断面研，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，全断面研，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。

公司季度工作总结报告4

在今年的工作中坚持踏踏实实下到现场中去，在干中求学，积累现场工作经验以及处理问题的经验。服务好班组，配合班组完成主要的检修工作，为班组做好协调工作。对班组在检修工作中缺少的备件进行记录，并及时提报材料计划中去。对班组在工作中的疏漏以及想不到的地方，及时去纠正补充，尽到自己应尽的责任。

一、主要完成的工作

1、首先最主要的春检工作。在春检工作过程中，除了配合监督班组工作之外，在现场和班里的人一起干，检查接触器空开、紧固母排、核对接触器过热型号等。这样做一方面提高了自己的动手能力，同时也加强了自己对现场元器件的深刻了解。对今后查问题或是报计划都提高了工作的效率。解决了302皮带秤电流显示不符的问题，通过查线、检查plc模块、换传感器、换主板，最后终于解决了问题。对301两台皮带秤的测速传感器进行了更换调试。处理了老30米自动加药系统不能自动加药，经过对倒新30米液位传感器、触摸屏发现是触摸屏故障所造成的，现是用新30米触摸屏，等备件到货后更换。通过对干燥系统的监测分析，从中学如何从技术方面分析问题，如何总结问题并提出建议，对今后的工作有非常大的帮助。

2、信息化小组工作：主要对4、5道新监控进行安装，包括视频电缆、电源线的敷设，摄像头底座的制作安装等。更换2道

监控摄像头，拆除旧球机，重新打孔安装新的枪机。干燥房顶监控由于线路故障损坏，重新敷设视频电缆和电源线。对东门扳道房视频安装照明灯。对设备点检系统进行一次检查，将主洗、末煤、产品仓所有探头电缆易磨损部位进行包扎，并对掉落的探头重新固定。411、415皮带五防显示屏没声音，更换了显示控制箱，旧控制箱等待备件到货后更换内部声音模块留作备用。

二、今后工作计划

在接下来的工作中首先调整好心态，摒弃浮躁的心理，踏踏实实干好每一天，做到每一天都有新的收获。对现场的工作，每天都要掌握，到现场跟着去干，了解现场缺的材料，及时提报计划。领导安排的每件工作，及时落实，有困难及时协调沟通。信息化小组工作，计划对各集控室进行除尘，电缆进行规整，并对每台工控机开盖除尘，切实保证工控机运转正常。对车间监控电缆重新敷设。安全风险预控管理体系工作，首先从自我做起才能监督别人。第二是思想意识上的转变，从之前的应付检查，到自己要求安照标准去做，无论个人行为还是现场工作，都按照体系要求的标准去履行，并带动身边的人去做，切实将安全风险预控管理体系工作落到实处。

以上就是第一季度工作总结，个人在工作中还存在很多缺点，希望车间领导能及时给予我批评，以使我今后的工作更进一步。

公司季度工作总结报告5

一、加强学习，提高自身素质

努力提升业务技能水平，强化自身风险管理意识。一季度来，我能够认真学习各项金融法律法规，积极参加行里组织的各种学习活动，不断提高自己的理论素质和业务技能。几个月

的学习对我行的业务知识有了循序渐进的了解，“反假币”知识宣传的同时进步深化了我行的业务品种熟知，同时在这个过程中也自我认知业务知识不精通特别是信贷业务的掌控度不高，在以后的工作中还得加强这方面的业务学习，多看看制度汇编，积极向营业部请教业务技能诀窍，以便在面对客户时能够很好的显示出我们的业务水平。

二、加强客户营销，增加客户群体

只有不断开发优质客户，扩展业务，增加存款，才能提高效益。经过几个月的锻炼已经勇于把自己推销出去，由于客观上地域、人际条件的限制及主观上个人能动性不够高业绩一直不显著，深知我的业绩一直影响着整个部门的发展，自己的担子很重，而自己的技能、营销能力和阅历与其客户经理业绩都有一定的距离，所以总不敢掉以轻心，总在学习总结，怎样才可以更好的做好银行工作，不断学习、不断积累，能够比较从容地处理日常工作中出现的各类问题，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，增强自己的信心，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

在几个月的学习锻炼过程中，发现自己存在一些问题和不足，主要表现在：

第一，业绩技能水平还不够熟练，有些很好的客户资源，原本有合作的可能性，但自己却不能很好的有针对性的为客户制定业务方案。

第二，现有的客户资源，没有能够很好的深挖细刨，对于自己有目标的客户群体也一直没有找到合适的介入机会。

第三，有些工作做的不够过细，一些工作协调不是十分到位。

针对以上突出的问题，我将争取最大努力做到以下几点：

第一，加强学习，提升技能，只有具备完善的业务技能水平，开展业务才可以得心应手，游刃有余。

第二，在做好本职工作的同时，积极营销，更新观念，争取以良好的心态和责任心，做出较好的业绩回报招行。

第三，细节决定成败，今后我将努力完善工作细节，扎实基本功，实实在在，用心做事，反复磨练自己，戒掉惰性，勤以思考学习，勤于去开拓新客户。

第四，增强部门、同事、银企之间等合作意识，加强团结，不断改进，力争做好银行工作。

；

检测中心年度总结 季度个人工作总结报告篇三

一、甲流期间日常工作

1、与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。

2、清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。

3、核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。

4、做好__年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

二、其他工作

1、迎接公司评估，原创：准备所需财务相关材料，及时送交办公室。

2、迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅。

按照公司部署做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

1、严格执行现金管理和结算制度，定期向会计核对现金与帐目，发现现金金额不符，做到及时汇报，及时处理。

2、及时收回公司各项收入，开出收据，及时收回现金存入银行，从无坐支现金。

3、根据会计提供的依据，及时发放教工工资和其它应发放的经费。

4、坚持财务手续，严格审核算，对不符手续的发票不付款。

此致

敬礼！

述职人：__

20__年__月__日

检测中心年度总结 季度个人工作总结报告篇四

大家好！

一、 主要工作

由于工作需要，我于20__年4月份被财务部委派到公司，在此期间，本人将工作重点放在财务服务、规范上，我感到只有搞好服务才能做好工作，只有坚持规范才能减少风险与差错。此后，以优质服务为先导，以规范制度为理念，立足做好常规工作，着眼推进重点工作。取得了一定进展，收到了一定成效，做了大量事务性的工作。

工作方面：踏实工作，履行职责，认真执行《会计法》，规范记账凭证的编制，严格对原始凭证的合理性进行审核，强化会计档案的管理等。按规定时间编制公司需要的各种类型的财务报表，及时申报各项税金。在各类年中审计、年终预审及财政税务检查中，积极配合相关人员工作。按公司要求对公司收入、成本进行监督、审核，提出相应的对策等。

学习方面：虚心请教，不断提高，完善各项财务基础制度，加强业务学习，提高业务水平，提升思想境界，剖析自我，查找不足，摆正自身位置，寻求良好的工作方式，提高工作效率，探寻人性化管理，振作精神，严格要求，胜任本职工作。在工作中学习，在总结中提高，在培养全面素质上下功夫，注重细节，养成良好习惯，做好工作。

思想方面：积极上进，团结协作，充分发挥主观能动性和工作积极性，不断提高团队整体素质，营造和谐氛围，树立开拓创新、务实高效的形象。不断加强财务人员之间的相互学习、相互交流、互帮互助、互相补台，打造和谐高效工作团队，达到在工作中相互认同、相互理解、相互支持、共同提高。

二、存在不足

2、疲于应付日常事务，前瞻性、系统性研究较为欠缺；

3、财务分析、预测水平有待提高，财务信息的决策能力有待增强；

4、工作中有时缺乏耐心有点急躁的现象，以后有待加以克服。

三、下步工作思路

20__年我国的社会经济形势将发生更加深刻的变化，将蕴藏着巨大的机遇，也包含着严峻的挑战。新年意味着新起点、新气象，随之要有新的精神面貌和新的干劲，我决心再接再厉，与时俱进，继续搞好优质服务，努力坚持规范，着力推进创新，积极探索解决新形势下财务工作面临的新情况新问题，理好财、服好务、办好事。积极主动出谋划策，精打细算，确保营运资金流转顺畅、确保投资效益、确保财务优化管理。把公司财务做精做细，搞好成本归集。拓展财务管理与服务职能，实现财务管理“零”死角，挖掘财务活动的潜在价值，充分发挥支撑服务职能，合理有效配置有限资源，切实防范财务风险，最大限度降低成本，促进公司全面健康发展。在提高企业竞争力方面尽更大的义务与责任，不断鞭策自己，加强学习，以适应时代与企业的发展，和大家共同进步，与公司共同成长。

述职人：

日期：

检测中心年度总结 季度个人工作总结报告篇五

1、严格审计的纪律和制度

2、积极开展对驻外分公司财务管理的监督和评价

临沂狮玛公司是我公司至今唯一一家对外独立开展经营业务的驻外分公司，年生产各种复合肥近40000吨，加上销售总公司的肥料，__年销售收入已经突破了一亿元，公司的资产总额也达到了1000多万元。但是由于种种原因，该公司一直没

有建立起完整、严密的内部核算管理制度，从而使会计信息的反映带有很大的不真实性，也给总公司的财务管理带来了一定的风险性。根据公司领导的要求，我们在对其会计核算进行检查审核的同时，先后分两个阶段对该公司的财务管理进行规范、核查。第一阶段是参照总公司的相关制度，帮助该公司制定其内部的财务管理制度，建立健全仓库管理的工作流程，健全会计核算的账簿体系，规范会计核算程序，建立严格的、定期的会计报告制度，年终工作总结《部门年终工作总结报告》。第二阶段，对规范后的会计核算制度，实施正常的审计检查，通过这一系列工作，规范了该公司核算制度的同时，也教育了会计人员，增强了他们做好工作的责任心，起到了很好的效果。

3、严格费用报销规定，严格费用审核

今年是我公司各种费用报销新规定出台的第一年，旧的报销程序和标准对审计工作影响很大，突出反映在人们的认识上。审计是执行各种规章制度的前沿，审计人员就是把这个关口的，将不符合规定的支出堵在这个关口之外，是我们审计人员的责任。我们从一开始的单纯的业务费用审核逐步扩大到后勤的费用审核、生产车间工资的审核、装卸费的审核、车间修理费的审核等，基本上包括了所有的支出。为了保证这一工作的质量，我们利用可利用的一切时间，组织学习公司出台发布的新规定，新同志为了尽快提高自己的技能，主动请教老同志，并对要点及时做好笔记，所作的这一切都为做好这项工作打下了良好的基矗一年以来，尽管我们对费用的审核量上不断增大，但基本上没有出现有问题的审核，从而有效的配合了公司的财务管理工作。

4、利用一切可利用的机会，为领导提供市场监管信息

根据公司领导的安排，今年，我先后到河南和省内的几个市常针对市场反映出的问题，进行了核查，并结合核查进行了市场调研，这也是审计部____年工作计划的一项基本内容。

核查中，我们昼夜兼程，为了把问题核查清楚，把市场调研准确，每到一处都积极地与客户沟通，多方收集市场信息资料，这一切都为我们后期报告的撰写积累了丰富的第一手资料。先后两次的市场走访，形成了近万字的报告，把问题找准了，建议提对了，得到了公司领导的肯定和客户、业务人员的好评。

5、工业园区建设项目的结算工作已接近尾声

根据工作计划，并经公司领导批准后，组织了对工业园区建设项目施工单位报价的核对及园区设备计价等工作。园区项目建设跨度长、项目多、投资大、施工单位多、资料零散，我们通过努力一一克服了这些困难，截止到10月底这项工作已基本结束。此项工作的顺利开展，既较好的维护了我们金正大公司的对外形象，也为公司取得了可观的经济效益。

6、应收账款的回收工作进展顺利

按照工作计划，组织了应收账款的回收工作。为了使这项工作做得扎实有效

检测中心年度总结 季度个人工作总结报告篇六

1、抓好各类总结、计划及各类文稿的写作。办公室根据各股室、犁市分局上报的总结，撰写《20__年__国税工作总结》；并根据市局和区局工作部署，制定《20__年__国税工作要点》，完成全局工作总结、区局工作计划以及各种汇报材料等10余篇。

2、抓好信息调研重点。组织专、兼职信息员召开办公室工作会议，强调信息调研工作的重要性，紧扣工作热点，在信息调研的深度挖掘上下工夫，抓住工作难点，在信息调研的综合加工上出成效。一季度共收到各部门报送信息33条，上报市局15条，被市局《__国税动态》采用5条。

3、提高办文办会的能力，为领导当好参谋，承办、协办好20__年国税工作会议、党风廉政建设会议、办公室工作会议等各类会议，积极提倡开短会、讲短话、少发文。同时认真把好公文的政策关、协调关、程序关、文字关，确保文件的质效，办理各股室发文约20件。

4、增强财务管理的能力。强化预算编制和执行管理，狠抓预算执行，做好20__年财务决算和建设工程决算，做好20__年财务预算编制，确保资金按预算确定的具体项目、进度落实。同时做好旧区局固定资产的清理和移交，加强固定资产管理。

5、提高后勤保障的能力。继续开展节能减排活动，定期组织安全、卫生检查，确保环境优美整洁。严格公务用车管理，做到科学调度、定点停放、专业维修、公车公用、保障有力。

6、做好税收宣传月的筹划部署工作。根据市局工作部署，办公室在三月中旬开始筹划第19个税收宣传月活动的相关工作，以“税收促进发展，发展为了民生”为核心内容，集思广益，为创新税宣活动出点子；同时通过向纳税人征询他们最需要了解的税法知识、喜欢的宣传方式和活动，制定税宣月活动具体实施方案，有的放矢地筹备税宣活动。

7、抓好青年文明号活动的创建工作。做好20__-20__年度青年文明号的创建总结工作，收集相关图片、影像资料，编辑成册，接受市局和市团委的相关检查。

一是深入开展第十九个税法宣传月活动。继续加大税法宣传力度，围绕“税收”发展”民生”宣传主题，充分发挥税收宣传月集中宣传的优势，通过开展“税法宣传进园区”、“税收宣传网络行”，“税宣dv摄影赛”、“创建纳税服务厅”等活动，努力营造依法治税的良好社会环境，树立__国税的良好社会形象。

二是做好各类信息调研收集上报工作，提高全体干部职工撰

写调研的积极性，提高信息调研质量。

三是继续抓好政务公开工作。结合税收宣传月，全面规范公开事项，完善办税服务厅、税法公告栏、地方政府信息网等信息公开平台，着力解决信息量少、实用性不强的问题，把推行政务公开与定岗定责、目标管理相结合，强化公开责任。

上半年，分局办公室工作虽然取得了一定的成绩，但与分局领导和上级要求还存在一定的差距：一是办公室参与决策和策划的职能作用发挥不够，工作的重点倾向于上传下达，后勤服务，思想政治工作开展不起来。二是督办催办工作力度欠缺。上级科室布置的工作和分局领导分配的任务，有的时候个别地方督办不到位，给工作的正常运转带来一定的影响。三是文秘工作力量薄弱，税收宣传工作力度不大，工作中有些被动。四是工作中按部就班的较多，工作方式方法创新不够。在今后的工作中，我们将努力克服不足，发扬成绩，充分发挥办公室职能作用，不断加大工作力度，开拓创新，锐意进取，力争取得更多的成绩，作出更大的贡献。

一、积极开展政务调研。要紧紧围绕税收中心工作和省、市局重点工作部署的落实开展政务调研，形成有情况、有分析、有建议的调研文章，起到服务决策、推动工作的作用，增强了工作的预见性、创造性。

二、认真做好信息编报。要围绕工作中的难点问题、基层干部、社会公众和纳税人关心的热点、焦点问题，加强动态性和问题性信息报送，有针对性地加强综合性信息的报送，不断增强信息的密度和精度，力争在数量和质量有所突破。

三、加强干部队伍建设。进一步加大教育培训力度，努力提高干部队伍整体素质；认真落实党风廉政建设责任制，严格执行责任追究制度；深化党风廉政教育，强化“两权”监督制约，促进政风行风建设。

四、加强机关管理。进一步健全和完善各项制度，推进内部行政管理精细化，加强固定资产管理，落实财务公开和政务公开制度，加大车辆、水电等后勤管理力度，积极开展社会综合治理工作，确保机关安全有序、运转协调。

(四)提升政务管理水平。进一步健全和完善各项制度，推进内部行政管理精细化，加强固定资产管理，落实财务公开和政务公开制度，加大车辆、水电等后勤管理力度，积极开展社会综合治理工作，确保机关安全有序、运转协调。做好后勤保障。认真抓好会务筹办、日常接待和综合治理等后勤保障工作，严格落实规章制度，加强日常检查，随时注意各个环节可能出现的问题，力争使问题解决在萌芽状态，为大家工作、学习和生活创造一个安全和谐的环境。

检测中心年度总结 季度个人工作总结报告篇七

一、加强学习，提高教师的业务素质。

1、加强教师的思想政治教育和职业道德教育。每周五为幼儿园全体教师会，加强政治和业务学习。

2、加强了教育理论学习，树立正确的教育观，明确方向，解放思想，转变观念，大胆创新。每周三为幼儿园集体备课和业务学习时间，由教研组长负责，老师们轮流主持，发表看法，互相探讨，相互指导，教育教学水平有了大幅度提高。

3、坚持以德为首，制订园德育目标及日常工作中教师的行为规范，提高了教师的道德行为，由他律转为自律。

二、加强教研力度，提高教学质量。

1、加强教研活动，改革课堂教学。根据幼儿发展需要，树立目标意识，选择教育内容，开展了教育活动。本期以集中教研为主，大家就教材内容各抒己见，共同讨论出最适合的方

法，然后由一人执笔写出教案，这样即节省了时间，又充分实现资源共享。

2、根据所我园开设的特色课程和实验课题，开展听、讲、评达标课活动。通过自己备课上课、听别人上课、别人为自己评课、为别人评课，许多老师发现了值得自己学习的地方，也找出了自己的不足，找到了今后提高的方向。通过园长、业务园长以及老师们的打分，获得一类课的老师有：王秋萍、陈淑爱、司玲玲、周世婷、王文利、荆国香、宋桂琴、王利晓。

3、多方面进行幼儿评估，提高教学质量。本期期中我们进行了一次英语和早期阅读的调研。小五、小三、中四、中三、大四、大二、大三班的英语成绩不错，小四、小五、小一、中一、中四、大四、大三班的早期阅读成绩不错。期末我们对音乐、美术、数学、科学等科目进行了评估，总体来说，孩子们掌握的相当好。

三、加强教学管理，提高科学管理水平。

给教研组长加压，充分下放权利，让她们负责本组的教育教研任务。每周的集中业务学习时间，由她们负责组织并领导讨论，期初写出科研课题计划。

检测中心年度总结 季度个人工作总结报告篇八

时光在悄悄的流逝，伴随着夏天的阵阵蝉鸣，不知不觉，本人来公司已经有6个月的时间，在这段时间中，我努力学习让自己适应公司快节奏、高效率的工作环境。由于工作的需要，我从一个秘书的角色逐渐转入行政人事的角色，角色的转变使我接触的更多，学习了更多，在此，我向关心帮助过我的领导和同事们表示真诚的感谢！

第三季度的工作，我扮演着秘书兼行政人事主管的角色，回首三个月的工作，有进步也有不足，下面我从三部分来对我的工作进行汇报。

7月份刚接手人事工作时，公司各个站都需要补充人员，我通过公司原有的招聘渠道进行招聘，却发现原有的招聘渠道存在一些不足，根本无法满足公司人员的需求。所以我曾与江门、新会的职业学校联系，试图通过职业学校这条路径为公司找到合适的人才，也曾联系过劳务派遣公司谈定劳务合作事宜，最终我发现通过新会人力资源保障中心的现场招聘加油员、收银员效果还不，于是几乎每周三都会参加现场招聘会，偶尔也会参加周六的`现场的招聘，甚至还去司前镇、大泽镇现场招聘，最终基本满足了各个站的人员需求。招聘的过程中，不断收集、了解市场信息，为公司的发展提供可行的建议。

尽力做好每一项工作，为人比较正直，乐于助人，凡事为公司的利益着想，工作态度较好，本着“干一行爱一行”的原则。行政人事部是调节企业和员工利益的平衡杠杆，为人正直，正是确保了处理事务的公平、公正。例如：在做liuxue86员工考勤考核时坚持考核制度，不因任何人的个人原因而放宽条件。

行政工作是项服务性工作，为各部门提供良好的服务，配合各部门的工作，为每位员工建立家的温馨，让每位员工有归属感是我们义不容辞的责任。为此，几乎每周六同公司领导及其它同事一起参加巡站，每周进行打分评比，使每位员工都能认识到，工作地方就是我们的家，要保持良好的环境。为过生日的员工父母制作生日卡，送上公司的祝福，表达公司的谢意，使员工感受到公司的关怀，家人般的温暖。

当然，在工作中还存在很多的不足之处。

计划是行动的指南针，好的计划能够预先调配资源，有条不紊

紊的开展工作，用最小的成本达到最高的效益。但在过去的工作中由于自己的计划性不强，导致处理日常工作事务时无条理性，总是忘东忘西的，大大降低了工作效率。

人事工作要求原则性较强，但由于个人的工作能力及经验不足，导致在日常的工作中人事工作不能严格按照公司的规章制度执行。

公司的培训工作仅限于新员工入职培训，未有针对不同岗位的要求进行各种培训，但由于我本身的事务性工作的繁忙，我自身的计划、执行及组织培训的能力不足，还未建立较完善的培训管理体系，如：将培训与员工人事调整进行紧密结合，可通过基层管理培训，建立考核晋升制度。

员工转正、晋升、加薪、调岗、解聘等考核工作未建立完善的机制，没有建立有效的量化、客观的数据周密细致的全面考评。

- 1、能力及经验不足，做事不够细心，文书一般，勉强可以满足公司需要。
- 2、在工作中有时脾气急躁，遇事不够冷静，将情绪化带到工作中。
- 3、行政工作事多面广，有时考虑问题不够周全，处理问题不够细致。
- 4、和领导、同事沟通不是很到位，影响工作效率。

在以后的工作中，要不断提高自身的业务能力，提高自己的高度，提升自身的综合素质，以达到公司的要求。

第三季度，在矿领导的关心和支持下，遵循劳动人事与社会保障法律和法规，不断完善本部各项管理制度建设，认真贯

彻落各级会议精神，全面完成了各项工作任务。

回顾第三季度，主要做了以下工作：

一、做好了薪金分配管理工作，认真审核各单位及科室工资和津贴的发放情况。

二、准确、及时地完成全矿劳动工资统计数据及报表的编制上报工作，同时做好了台帐管理工作。

三、进一步完善了调入职工人事档案的建档整理和保管工作。

四、完成同财务部在养老金、医疗保险金、失业保险金及住房公积金方面的移交工作，逐步建立健全“四金”管理台帐，并归档管理。

五、完成了集团公司下达的职工住房公积金扣缴基数及扣缴比例的调整后的上帐及补缴工作。

六、与高庄矿工资科、财务科协调解决了高庄矿调入我矿职工的“四金”问题。

七、完善了首山一矿计件工资管理体系，并协同相关部门对本站施工单位进行了联合验收。

八、完成了住房公积金结息前的对帐工作及对帐后的结息工作。

九、完成了中技工及技师报名工作。

十、完成领导交办的临时任务。

四季度工作安排：

一、进一步规范和完善“四金”建档及台帐管理工作。

二、做好四季度薪金分配工作。

三、做好内部劳动组织调整工作。

四、完善各类管理制度。

五、与大庄矿工资科、财务科协调解决大庄矿调入职工的“四金”问题。

六、完成领导交办的临时任务。