

果树季度工作总结报告 季度工作总结(实用7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，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编带来的优秀报告范文，希望大家能够喜欢!

果树季度工作总结报告 季度工作总结篇一

- 1、深入走访农户350余户，发放便民服务卡370余张。
- 2、召集全村党员干部学习党的十八章程。
- 3、帮助罗沟村制定产业规划。

1、加强自身学习，切实提高工作本领。作为一名同步小康工作队员，我深知工作的重要。在实施改革开放社会不断取得进步、人民群众物质和文化生活水平不断得到提高，并逐步走上富裕奔向小康社会的今天，还有相当部分群众没有实现小康。每当想到这些，我倍感扶贫工作责任重大。为了把此项工作干好，不负党的重托和群众厚望，本人首先加强理论和业务知识学习，不断提高自身思想政治素质。

2、在进村入户开展民意调查、召开村组和党员座谈会等活动期间，及时将所学到的党的理论知识、茶叶实用技术和国家有关惠农方针政策向当地群众进行宣传、讲解，引导他们转变思想观念，积极探索，因地制宜，选择符合自身发展的增收路子。

鼓励他们发扬自力更生，艰苦奋斗的创业精神，消除等、靠、要被动思想，积极主动走致富增收路。通过不断宣传、讲解，增强当地群众致富奔小康的信心，增强了基层党组织的凝聚

力和战斗，同时也及时为当地群众答疑解惑，消除了各种矛盾隐患，为构建和谐稳定的社会环境奠定了坚实的基础。

在同步小康工作组、沫阳镇党委、政府的统一领导下，与工作队员一道通过不断努力，尽的工作热情，为罗沟村实现小康尽了一份微薄之力，使群众得到了一定的实惠。

果树季度工作总结报告 季度工作总结篇二

1、销售任务完成情景

1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到xx飞值班，在那边我一共接待113个有效客户，其中成交的有6个。有力的给竞争对手一个重要打击。

2、销售工作总结、分析

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林总监和销售部王经理，我要十分感激他们俩人在工作上对我的帮忙。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识十分缺乏，我的工作能够说是很难入手的。前两个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情景的、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。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮忙，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，能够说完全是两个领导言传身教的结果。

2)职业心态的调整

销售员的一天应当从清晨睁开第一眼开始，每一天早上我都

会从自我定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、欢乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信；如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

3) 重点客户的开展。

我在那里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多一个a类，多一个a类就多一个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。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，仅有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4) 自我工作中的不足

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

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自我的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应当和公司坚持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情景等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

最终我期望第4季度公司的业绩更加辉煌!

果树季度工作总结报告 季度工作总结篇三

如果说我们的生活中存在多面“镜子”，我认为走进组织让我的生活中又多了一面“镜子”。他可以照到我们的腐朽思想、自身错误。让我们去消除自身的缺点和不足。从而增强党员党性锻炼、促进党的团结和同志进步。也保持了党的先进性纯洁度。实事求是地开展批评与自我批评，是每个党员讲政治的重要表现。

始终保持共产党的先进性需要党员同志不断开展批评与自我批评。只有开展正常的批评自我批评，在党内才能够形成又有集中又有民主，又有纪律又有自由，又有个人心情舒畅、生动活泼的政治局面。党的先进性是具体的、历史的，是无产阶级政党发展的必然要求。我们党把批评与自我批评作为能动地改造主观世界的方法，找到了自我调整、自我完善的正确形式，决定了我们党在政治上、组织上、作风上的优势和先进性。

批评与自我批评对广大党员来讲实际是个党性修养问题。通过批评与自我批评，不断提高其觉悟和思想境界，自觉抵制各种腐朽没落思想的侵蚀，胸襟坦诚，是衡量每个党员的党性观念、品德修养、人品修养的重要标尺。

在开展批评与自我批评，我认为应从以下三个方面做起：首先，坚持正确的立场。这是原则性的问题。一个共产党员的政治立场一定要坚定，对问题进行实事求是的科学分析，是什么问题就是什么问题，既不夸大也不缩小，也不能捕风捉影，强加于人。

其次，树立正确的态度。坚持高标准、严要求，讲究方式方法，把科学性和严肃性结合起来。自我批评要在学习、提高和听取群众意见的基础上，从自我剖析入手，用一分为二的

观点正视自己的缺点和不足，找准和抓住自己在党性党风方面存在的突出问题，从世界观、人生观上查找深刻的思想根源。

金无足赤，人无完人。一个人无论知识多么渊博，工作经验如何丰富，工作中总会有不尽如人意的地方，正视自己，请别人剖析自己，总结自己，才能避免工作、生活中少走弯路，提高效率，做到事半功倍。

同时有宽阔的胸怀，要豁达大度，虚心接受意见，做到闻过则喜，有则改之，无则加勉。坚持真理是党性观念、觉悟程度的综合反映，是健康人格的外在表现，是思想道德上的高境界。批评别人要出于公心，坚持一切从工作出发，一切从党的事业出发，敢于说短亮丑，承担责任，做到原则问题不让步，非原则问题不纠缠，着眼于提高认识，共同进步，真正达到团结一批评一团结的目的。

汇报人：陈雄飞

xxxx年12月27日

果树季度工作总结报告 季度工作总结篇四

1、提升服务品质。首先我认为公司的服务品质要上台阶单靠服务办的跟踪检查是远远不够的，所以在年初我们就制定了楼层兼职值班经理，由个楼层主任级人员担任，和我们共同配合，对各楼层的员工日常行为规范进行检查，从而在卖场检查方面力量得到加强。在本年第一季度，服务办带领各商品部开展班组建设。以商品部各区域为单位，具体在顾客投诉，领班交接班、导购日常考核方面进行建设，实行卖场互查、部门自查，每周由服务办带队进行二至三次联合查场并根据结果下发查场整改通知单，现场管理逐级负责、分级管理，加大力度。部门干部负责本部门的现场管理，有问题时可以及时处理，从员工接受和配合方面更有利于管理效果。

建立店长培训制，进行销售跟进。第三季度服务办对全员的服务质量跟踪卡进行了更换，并建立了全员服务管理档案，对全年违纪的员工累计超过6次，我们将暂停员工的上岗资格，进行培训并重新办理入职手续，使全体员工树立危机意识，全面提升服务品质，从而营造最佳服务环境，在店庆前我们还在员工中推出了我微笑、我引领的服务口号，并组织制作员工微笑服务牌并全员下发，全员佩戴，通过这样的方式使全体员工都微笑面对每一位顾客，为顾客留住国芳百盛的微笑。八月份为了更进一步的提升服务品质，树立员工服务意识，还推出服务明星候选人，起到了以点带面的作用。

同保)，只要是在我公司发生的突发事件，均属于保险范围，从而为公司减低了损失。

3、人员管理检查范围全面化、制度化。将二线和一线员工管理纳入同步轨道，进行日常监督和管理。依公司相关规章制度，一视同仁，严格落实，做到公平公正，不厚此薄彼，达到监督检查透明化，管理标准化，杜绝执行标准不一的问题，我们还制定了整改通知单，对发现的问题及时进行整改，从而使部分工作得到很大提升，而且我们还加大力度对干部在岗进行检查，从以前的每天两次增加到四至六次，使各部门管理人员有了自律意识。在迎宾方面我们要求各楼层管理人员在每天员工进店前，就要站在员工通道迎接员工进店，通过这种方式，管理人员的亲和力得到加强，使各级管理人员与员工之间距离更加接近。

4、卖场五大管，严格查场制度，对楼层提出查场重点。在每日的查场中服务办值班经理做到“三勤”手勤、腿勤、嘴勤。对发现的问题及时与部门反馈沟通，并下发整改通知单，提出整改期限，并检查跟踪，使发现的各类问题能得到及时解决(但也有部分问题得不到落实，主要以硬件问题为主，我们通过查场通报进行跟进)，杜绝一面讲，一面不落实的工作被动局面。在今年前三季度服务办对卖场进行检查，共计发现处理各类员工违纪5823人次，公司平均违纪率%。其中大部分员

工都是给予批评教育为主，只有少部分经常违纪的员工给予经济处罚，从而也体现了公司人性化管理，降低了以罚代管的被动局面。

5、值班经理业务技能及专业化水平的提升。我们根据值班经理业务上存在的不足制定了系统的培训计划，定期进行商品知识及专业知识的培训，培训师由我部值班经理自行担任，用我们的弱项通过培训来补我们自己的弱项，比如我们部门有些同志不知道如何开展工作，那我就安排他们来讲“在工作时间如何有效的开展工作”，从而进一步提升了值班经理业务技能及处理顾客投诉水平，进一步完善自我监督、自我管理机制，前三季度度服务办内部共计各类培训近20余次。

总结今年的工作，虽然有了一定得成绩，也受到了领导的肯定，但是也存在一定得不足。人员的业务素质与值班经理的标准还存在一定的距离，而且部门多数为新进员工，专业能力还相对较低，在处理顾客投诉等方面经验还相对欠缺。在服务品质方面跟发达城市的大型购物中心还存在一定的距离。针对存在的不足，我们将在以后的工作中努力完善，不断进步。争取将公司推向更高的位置。

果树季度工作总结报告 季度工作总结篇五

一、深入学习政治理论，不断提高政治素养

第四季度以来，我认真学习党的十七大精神和两会精神、南网方略、南网和公司工作会精神、云南省和南方电网公司关于节能减排的规定等文件资料、袁懋振董事长和廖泽龙总经理在公司抗险救灾抢修复电总结表彰大会上的讲话。透过学习，我对“三个代表”重要思想和科学发展观有了进一步理解，增强了学习和实践“三个代表”重要思想和科学发展观的自觉性和主动性；进一步提高了对党的先进性认识，进一步把握了党的先进性的本质和科学内涵；进一步认识了共产党员先进性的基本标准、现实标准和具体标准。透过学习，进一

步领会了南网方略的重要性。深刻体会了“众志成城、顽强拼搏、不胜不休”的抗灾精神，理解了“办法总比困难多、不屈不挠、艰苦奋斗”的精神，这将是以后工作的强大动力和克服困难的有力武器。

除此之外，我还利用网络、电视、报纸等媒体来了解和学习政治时事，关注社会政治生活，对政治学习的自觉性和用心性都有了很大的提高。

二、不断努力学习，提高专业知识

在业务知识方面，我参加了网公司组织的营销工作创新培训和公司组织的营销相关技能培训。除了参加公司组织的各种培训，我也虚心向同方公司和各供电局专业技术人员请教营销信息化、自动化相关知识，并结合工作需要，自主学习信息化、自动化的专业知识。此外，利用周末时间，攻读昆明理工大学信息与自动化学院控制理论与控制工程专业工程硕士，在这一年多的时间里，已基本完成了工程硕士阶段的课程学习，使自己的理论知识得到了很大的提高。学习过程中注意总结收获，并在《云南电业》发表文章。

三、认真做好本职工作，提升工作潜力

在第四季度，在部门领导的安排下，我主要参与完成了以下工作：

（一）营销监控中心建设

营销监控中心是透过对客户服务系统、95598系统、负控管理系统、需求侧管理系统、调度mis□营销现场监控设备等资源的整合，建立了新的营销工作流程监控管理体系，真正实现端到端的管理，全面提高营销服务水平和层次。从年初建设开始，我参与了《云南电网公司营销服务中心系统建设方案》编写完善，建设过程中全程参与协调相关参建单位工作，并

承担了监控中心的软硬件设备的日常管理和维护。系统投入试运行后，透过征求各部门意见，编写《营销服务中心系统需完善的资料》，年底组织监控中心验收，参与《云南电网公司监控中心后期建设思路》、《云南电网公司营销监控中心运行管理制度》、《云南电网公司营销监控中心岗位职责》等的编写完善。至今营销监控中心已累计完成功能开发累计73项，其中业务功能63项，数据填报功能10项。在业务功能中，发供电模块23项、需求侧管理15项、营销经营13项、优质服务10项、其它2项。

(二) 县级公司“一体化”工作

作为今年营销“三大工程”的全省营销信息“一体化”建设，我参与了《一体化客服系统推广实施方案及业务》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”业务流程规范(试行)》、《云南电网公司县级供电企业营销信息“一体化”电费核算细则(试行)》编写完善。针对“一体化”实施过程中暴露出来的网络问题，参与《云南电网营销一体化网络系统建设项目书》编写完善，并参与组织实施。与现场技术人员一道参与“一体化”客服系统交流会，收集整理各单位对系统的意见和使用过程中的问题，编写完成《一体化客服系统常见问题解答》。目前“一体化”已完成66个县公司689个供电所抄、核、收三大核心模块的实施。

(三) 昆明局五华分局试点建设7x24小时数字化营业厅

参与《7x24小时数字化营业厅建设方案》的编写完善，协调昆明局、云电同方等相关单位在建设过程中出现的问题。目前7x24小时数字化营业厅土建部分已经完成，软件开发也已过半，很快将投入使用，届时用户能够24小时透过全自助方式，以现金或其他方式缴纳电费和办理查询、报装等业务，让用户更加快捷的完成业务办理，省时灵活，同时也节约了供电成本。

(四) 建设移动营销作业系统

参与《云南电网公司营销移动作业子系统方案》、《云南电网公司营销移动作业子系统技术协议》的编写完善。组织协调昆明局和云电同方结合云南电网的实际状况，在昆明供电局稽查大队率先进行移动试点应用，目前主要实现了：综合查询、查询供电通知书、用户档案信息、审核整改通知单、填写现场处理单、问题记事本等稽查常用功能。

(五) 参与编写各种规范

参与编写完成《云南电网公司配电班组建设规范(共十六分册)》、《云南电网公司营销安全工作危险点预测及预控管理办法(试行)》、《云南电网公司市级供电企业营销标准体系》、《云南电网公司县级供电企业营销标准体系》等规范。

(六) 完成计量处日常工作

完成西电东送电量结算、审核上网电厂电能计量装置配置、编制营销计量及营销项目计划并跟踪项目完成状况透过参与营销监控中心的建设，使我对营销各项工作流程有了全面的了解；透过县级“一体化”建设，使我对县公司的营销业务、流程、存在的问题有了必须的了解；透过数字化营业厅、移动营销作业系统的建设，使我认识到了信息化、自动化对一个企业发展的重要性；透过参与各种规范的编写，使我的文字水平有了必须的提高；透过计量处日常工作，使我对电能计量装置有了全面的认识，工作潜力得到全面提高。

四、自身存在的不足

(一)应对新的岗位，业务面扩大了很多，对专业技术知识和业务潜力提出了更高的要求；虽然经过一段时间的艰苦学习，基本掌握了有关专业知识和业务知识，可保证工作的开展；但是，这些业务知识的深度和广度是远远不够的，仍须在今后

的工作中不断努力学习。

(二)沟通协调潜力还有差距，还需要进一步提高。

五、今后的工作打算

在营销部一年多的时间里，在领导的关怀和同事们的支持与帮忙下，经过自己不断努力，取得了必须的成绩，也学到了不少营销管理知识，对于原本身处一线的电力员工对公司有了新的认识。回到送变电后，应对新的岗位，我将加强理论学习，学以致用，不断完善自我，尤其是新技术、新理论的学习，勤奋工作，在实际工作中锻炼和成长，不断积累工作经验，提高业务潜力和工作水平，为电力建设和发展做出自己新的、更大的贡献！