# 部门季度工作总结报告(十四篇)

来源：网络 作者：梦回唐朝 更新时间：2024-06-13

*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，那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。部门季度工作总结报告篇一我股室完成了对全县餐饮服务单...*

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，那么报告应该怎么制定才合适呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**部门季度工作总结报告篇一**

我股室完成了对全县餐饮服务单位全面摸底造册工作。截止季末，全县共有餐饮服务单位1233户，其中已取得有效《餐饮服务许可证》717户，未取得《餐饮服务许可证》516户，无证率41.8﹪。包括：特大型餐馆0户，大型餐馆11户，中型餐馆213户，小型餐馆571户，小吃店69户、快餐店242户，饮品店17个，学校食堂120户，托幼机构食堂123户，机关企事业单位职工食堂74户，矿山食堂97户，建筑工地食堂2户。全县共有餐饮服务从业人员4889人，持有效《健康培训证》上岗3192人，无证上岗1697人，无证率34.7%。通过这次详尽细致的摸底调查，获取了我县餐饮服务行业第一手真实数据，也为今后我局的餐饮服务监管工作奠定夯实的基础。

⑴为确保矿山食堂规范开展餐饮服务，我股室对矿山食堂开展“矿山食堂餐饮服务专项检查”。共抽查有代表性的矿山食堂14家，出动执法人员42人次，执法车辆14车次。对我县矿山食堂现况和存在的食品安全隐患出具了一份详尽的调研材料向上级食药监部门和县委、县政府报告。

⑴编印《餐饮服务安全宣传手册》余册向社会公众发放，让人民群众更进一步了解餐饮服务食品安全的重要性和必须性。

⑵制定了“餐饮服务单位培训计划”，并于3月上旬分别组织全县学校托幼机构、机关食堂和城关地区餐饮店开展了食品安全知识培训，受教人群达到600多人次，共发放《餐饮服务安全宣传手册》、《餐饮服务量化分级公示牌》、《食品采购索证索票管理台账》等餐饮服务食品安全资料1100余份。

⑶利用春节以及“3.15”等节日，开展主题宣传，集中曝光假劣食品，开展为民咨询，向社会各界广泛宣传食品安全监管工作取得的`成果。

⑷局领导亲自带队，先后走访桃水镇盘塘村等基层，及时就食品安全监管工作重要性和严峻监管形势等进行沟通宣传，取得基层政府对局工作的支持和配合；

（5）组织新调整的乡镇层面的食品安全监管员队伍开展培训，力求进一步掌握食品药品监管知识和相关法律法规，帮助他们逐渐转换角色并适应食品监管新机制，从而更好的行驶食品药品监管职能。

截止本季末共受理餐饮服务许可申请33户，变更申请2户。我股室共下达整改意见79户次，发放《餐饮服务许可证》11户，下达不予许可决定6户，行政许可工作开展地平稳有序。

⑴坚持原则性与灵活性相结合，努力做好餐饮服务许可工作。及时开展现场审核，对不能在审核期限完成整改的，及时办理中止审核手续，避免当事人两次申请上的种种不便。

⑵坚持对管理相对人开展食品安全知识、行政许可办理等相关业务指导，从而在规范餐饮服务单位硬件配备的同时，让管理相对人从意识根本上熟悉并掌握餐饮服务操作规范。

截止季末，我股室共完成“县春节联欢晚会”、“常务副省长3月27日镇现场调研会”等重大活动的餐饮服务食品安全保障任务3次，共检查餐饮服务单位14户次，出动执法人员18人次，执法车辆6车次，查封不合格食品800余公斤，确保我县未发生集体性食源性食物中毒事故。

**部门季度工作总结报告篇二**

第二季度，部门共实现营业收入xx元，完成季度任务指针的xx，较去年同期xx元增加了xx元，上升率为xx，实现利润xx元，完成季度利润指针的xx，较去年同期xx(平均每月xx元)相比，利润增长了xx，增长率为xx。第二季度，部门共接待婚、寿喜宴xx趟次xx桌，金额达xx元，接待标准平均为xx元/桌，较去年同期xx元/桌增加了xx元/桌，散台接待了xx人次，上座率为xx，包房共接待xx人次，上座率为xx。

在第二季度中，部门xxxx年第二季度不仅是餐饮部在第一季度良好经营局面中持续上升的一个季度，也是酒店管理实行酒店六常法管理的第一个季度。自六常在我宾馆颁布和实施以来，我们不断用六常法的标准和要求来提高和完善自己，我们本着场分类、常整理、常清洁、常维护、常规范、常教育的六个方面来展开工作，并得到了明显的提高，以下我们对这个季度的工作做以下总结：

xx采取措施

(1)xx常分类

餐饮部前厅与后厨把所有的物品分成两类，一类是不在用的，一类是还要用的。

(2)xx常整理

我们把不用的物品全部退回仓库，把还要用的物品数量降至最地安全用量，然后摆放井然有序，各物品都贴有标签，使任何人一看就能明白。

(3)xx常清洁

我们餐饮部定期对物品以及设备设施做清洁，做好每天一小扫，每周一大扫的制度以保证物品及设备设施的整洁与干净。

(4)xx常维护

我们定期对设备设施进行维护与保养，本着把小事做细的原则，“不用分类的分类，不用清洁的清洁，”不断完善与改进。

(5)xx常规范

就是把员工的一切行为规范起来始之统一化。

(6)xx常教育

我们每周定期对员工进行六常法的培训以及文明礼貌行为规范的.培训，始员工的举止更标准化规范化。

xx取得效果

(1)四楼库房

实施六常法管理之后，四楼库房改变了原有的物品摆放分散，无指定标签的现象。现所有物品摆放整齐，井然有序，贴有指定标签，一目了然，取得了明显的效果。

(2)酒水库房

实施六常法管理之后，酒水库房改变了原有的酒水无指定标签价格的现象，现库房酒水摆放整齐，井然有序，所有的酒水都贴有指定标签。

(3)后厨房

实施六常法管理之后，后厨房的材料物品摆放整齐，各类物品都贴有指定标签，灶台上也十分干净，而且每个部位都有指定的清洁物品，随时保持各部位的干净整洁，工具的摆放也井然有序，所有工具都贴有指定标签，需要是在也不需要花费时间去找了。

(4)餐厅与会议室

实施六常法管理之后，餐厅与会议室的所有物品摆放整齐井然有序，都贴有各种物品指定的标签。

此外，我们还为员工购买统一喝水杯子，统一定位贴上标签且统统放在一起，且每个部位都有指定的负责人员，例：空调、灭火器、等都有指定人员负责。并且各岗位人员的职责都通过书面形式进行明确。

xx表现突出

自六常法管理实施以后，我们各部位都取得了显著的效果，特别是四楼库房的管理与以往比较有了明显的提高，同时我们也需要继续努力与提高。

六常法的颁布和实施确实使我们有了明显的提高与改善，但是我们还存在着一些缺点与不足以待于我们继续努力，我们会继续按照六常法的管理来不断提高和完善使之做的更好!

总之，我坚信，在酒店领导的正确指导下，在兄弟部门的大力支持、协助下，在部门全体干部员工齐心协力，努力拼搏下，第三季度的工作任务一定能完成，酒店领导提出的目标一定能够实现!

**部门季度工作总结报告篇三**

xxxx年是大略而不平凡的一年，物业办事行业面对很多严峻的挑衅，经济效益也不如往年成气，市场竞争也比较猛烈，是以工程补缀也有了更高的要求。为了适应市场要求，我们在本年连续进步工程补缀技巧，xx集体工作绩效，专业技巧，办局势度，轨制规章及外围单位办理等方面有了渐渐明显提拔。为了总结经验，寻找差距，筹划前景，促成xxxx年工作再上一个新的台阶，现将xxxx年工作总结以下：

1、叠加地区大家楼道照明开关改声控和触摸延时开关;

本年第一季度紧张对叠加大家楼道照明办法开关进行调换改装，将总进户门进门口和楼道拐弯口换成声控延时开关，业主家门口换成触摸延时开关，在也不会产生业主到家忘了关灯，促使灯胆灯头烧坏的现象产生，也到达了节能的结果。

2、独栋弱点题目查找和规复监禁工作

因为独栋别墅违章改建导致弱点系统扫数瘫痪，xx户线路扫数断，xx户主线断，报警电源坏1只，解码器坏4只，系统拒却器坏6只，把握箱坏4只，在公司带领和办事中间经理屡次和开辟商和谐雷同下，获得了开辟商赞成办理，在施工队进入施工现场时，我们克服人员少，进行不时监督，两人彼此轮着看，除了给业主平常报修外，别的时候都跟着施工队，固然在跟着的时候也发觉了很多题目，偷工减料，能省事就省事的办理方法，埋线管不敷深等题目，在我们强有力的要求下，促使施工队根据标准施工，如今独栋弱点根本已经规复了常态。

3、平常补缀工作的展开;

本年我工程部接到补缀单xx张，结束xx张，补葺率在百分xx以上。前后结束了叠加地区xx台电梯基坑水泥块及废料料理工作，xx号门口总污水管道下榻调换补缀工作，叠加xx号，xx号，xx号，xx号，xx号，xx号，xx号合计7户没上水总阀，因为开辟商施工队莳植绿化时把埋住了，经过议定我们工程部两个多礼拜的竭力查找，找到5户总阀的位置地点，把挖出来后，从头进步了井的高度并做了井盖，另有xx号和xx号因为没找到，最终和谐自来水公司关掉总阀，停水两小时，从头安置了阀门，并给叠加地区扫数井盖涂上了绿色的油漆，促使其和绿化构成一体。另对二组团景观桥护绳的调换，梅雨季候对小区扫数房屋渗漏水进行查抄，对有渗漏的及时和开辟商施工队关联，及时补缀，此工作获得了业主富裕必定。在雷暴雨期间及时对小区明沟管道废料疏浚工作以及做好排洪防汛工作，在本年的第三季度注重对小区屋檐滴水，老虎窗渗水，存在各种遗留题目进行汇总，发文开辟商和谐办理，如今因为屋檐滴水开辟商施工队明了阐明没法修复，该题目真在和谐当中，寻找自动可行的方法。另在本年梅雨季候到临时给三组团安置了一台xxv水泵，因为先前异国xxv电源可供，我们克服人员少，时候紧的环境下，开路面槽，挖沟埋管，穿线，巩固，终究赶在暴雨到临时安置好，确保了本年防洪工作美满顺利的结束，在本年xx。5火警日的第二天我们就对小区扫数的消防办法进行查抄，查抄时发觉的题目还是比较多的，有点是平常有点马虎没注意到，比如电梯基坑油杯油溢出来，异国及时料理，如果有甚么烟头掉下基坑，这也是火警变乱的苗头，我们及时构造电梯保养人员赐与料理并鞭策今后发觉满时及时做好料理工作，别的叠加楼道消防灭兵器xx只压力已经不敷，别的办事中间也必要增加一箱灭兵器，该题目已经向余经理做了报告请教。还特别向几个外围单位强调做好消防工作，对所管辖的电器配置做好绝缘测试，线头螺丝紧固工作，这个月紧张对几个组团河道的潜水泵进行绝缘检测工作和扫数上水管，各种阀门，水泵，做好防冻工作。

4、平常配置保护保养环境

如今小区配置保养环境整体还是比较到位的，扫数的配置根据配置保养阐明书进行保养，如今都处于精良的工作状况。

1、小区罗芬路美兰湖路围墙xxxx千多平方刷油漆保养题目，因为该处围墙比较超高，我们补缀人员包括我在内只有两名，一周工作日除了歇息天，只有三次碰在一路的机遇，另有当真处理业主平常报修，所以在人员配置设备摆设方面是很难结束的，是以该工作也向余经理做了报告请教是不是请外单位人员结束，等待回应中。

2、小区一号桥二号桥的雕栏，大闸门的配置，xx号闸门配置，儿童乐土，刷油漆保养，油漆报告已经打了，正在等待油漆。

3、小区监控摄像头坏5只，别离为西大门西向北，xx号西向东，xx号北向西，xx号北向南，水闸门，周界报警坏两对，别离为xx防区和7防区。该报告已经打到公司采购。

1)专业技巧程度还比较欠缺，一专都能的程度还达不到

2)工作流程中，典范操纵的联合性不强，对外围单位监督查抄工作做得不敷细致

3)养护单写的不是很典范，笔迹不敷机灵，

4)堆栈材料摆放不敷典范，东西摆放比较乱，异国贴明显标签

5)个别工作进度均比筹划耽搁滞后，补缀工作的效果和补缀质量有待进步

6)和各部分工作跟尾还不是很完满

针对以上提到的题目和薄弱关键，xxxx年对我们xx邸补缀工作初步设想紧张环绕“筹划，美满，典范，落实”。等几个方面展开

1)筹划：紧张对xxxx年的工作做一个全年工作筹划，月月有进展，周周有活忙，每天有落实。根据小区实践工作必要进行公道分派人员，把工作落实到人，责任到人。

2)美满：根据公司“高雅化办事标准”的目标，对xx邸工程部的工作进一步细化，将高雅化办事落实到平常工作的扫数阶段和关键，构成一套完好的从工程补缀养护单看为业主办事的如意程度

3)典范：联合标准要求，对上述工作存在的题目以及别的方面的工作关键进一步典范，一切以标准为典范，一切以业主如意为目标，(包括对外围单位的办理，一切以行业标准为典范)做到各个工作关键有筹划，有轨制，有履行，有查抄，有改革，并构成相干记录

4)落实;对筹划工作必定落实到位，责任到人，进步我们补缀人员的责任心，督查外围单位必定做到按时与不按时相联合，发觉题目，及时办理，促使各项规章轨制落实到实处

以上便是我xxxx年工作总结，有不敷的地方还请带领和同事们责怪斧正!

**部门季度工作总结报告篇四**

第二季度，部门共实现营业收入x元，完成季度任务指针的x，较去年同期x元增加了x元，上升率为x，实现利润x元，完成季度利润指针的x，较去年同期x(平均每月x元)相比，利润增长了x，增长率为x。第二季度，部门共接待婚、寿喜宴x趟次x桌，金额达x元，接待标准平均为x元/桌，较去年同期x元/桌增加了x元/桌，散台接待了x人次，上座率为x，包房共接待x人次，上座率为x。

在第二季度中，部门\*\*年第二季度不仅是餐饮部在第一季度良好经营局面中持续上升的一个季度，也是酒店管理实行酒店六常法管理的第一个季度。自六常在我宾馆颁布和实施以来，我们不断用六常法的标准和要求来提高和完善自己，我们本着场分类、常整理、常清洁、常维护、常规范、常教育的六个方面来展开工作，并得到了明显的提高，以下我们对这个季度的工作做以下总结：

1、采取措施

（1）日常分类

餐饮部前厅与后厨把所有的物品分成两类，一类是不在用的，一类是还要用的。

（2）日常整理

我们把不用的物品全部退回仓库，把还要用的物品数量降至最地安全用量，然后摆放井然有序，各物品都贴有标签，使任何人一看就能明白。

（3）日常清洁

我们餐饮部定期对物品以及设备设施做清洁，做好每天一小扫，每周一大扫的制度以保证物品及设备设施的整洁与干净。

（4）日常维护

我们定期对设备设施进行维护与保养，本着把小事做细的原则，“不用分类的分类，不用清洁的清洁”不断完善与改进。

（5）日常规范

就是把员工的一切行为规范起来始之统一化。

（6）日常教育

我们每周定期对员工进行六常法的培训以及文明礼貌行为规范的培训，始员工的举止更标准化规范化，年度工作总结《餐饮部季度工作总结》。

2、取得效果

（1）四楼库房

实施六常法管理之后，四楼库房改变了原有的物品摆放分散，无指定标签的现象。现所有物品摆放整齐，井然有序，贴有指定标签，一目了然，取得了明显的效果。

（2）酒水库房

实施六常法管理之后，酒水库房改变了原有的酒水无指定标签价格的现象，现库房酒水摆放整齐，井然有序，所有的酒水都贴有指定标签。

（3）后厨房

实施六常法管理之后，后厨房的材料物品摆放整齐，各类物品都贴有指定标签，灶台上也十分干净，而且每个部位都有指定的清洁物品，随时保持各部位的干净整洁，工具的摆放也井然有序，所有工具都贴有指定标签，需要是在也不需要花费时间去找了。

（4）餐厅与会议室

实施六常法管理之后，餐厅与会议室的所有物品摆放整齐井然有序，都贴有各种物品指定的标签。

此外，我们还为员工购买统一喝水杯子，统一定位贴上标签且统统放在一起，且每个部位都有指定的负责人员，例：空调、灭火器、等都有指定人员负责。并且各岗位人员的职责都通过书面形式进行明确。

自六常法管理实施以后，我们各部位都取得了显著的效果，特别是四楼库房的管理与以往比较有了明显的提高，同时我们也需要继续努力与提高。

六常法的颁布和实施确实使我们有了明显的提高与改善，但是我们还存在着一些缺点与不足以待于我们继续努力，我们会继续按照六常法的管理来不断提高和完善使之做的更好！

总之，我坚信，在酒店领导的正确指导下，在兄弟部门的大力支持、协助下，在部门全体干部员工齐心协力，努力拼搏下，第三季度的工作任务一定能完成，酒店领导提出的目标一定能够实现！

以上是餐饮部第二季度的工作总结，望领导给予批评指正。

**部门季度工作总结报告篇五**

20xx年第一季度，财务部在公司领导的正确指导和各部门经理的通力合作及各位同仁的全力支持下，圆满完成财务部各项工作的同时，配合各部门协调工作，做出以下总结：

及时报送各项对外会计报表，及时完成各项统计报表。根据各单位的经济指标完成情况，对各单位的预算的执行与完成情况进行月度与季度分析，配合绩效考核出具准确无误的财务信息，财务部在4月下旬协助公司领导召开了预算分析会议，就各考核单位预算完成情况提供了参考信息和考核分析意见。

清理了财务账上长期挂帐的应收款项和应付款项，对于年度支付的款项未收回发票入帐的业务，财务人员与经办人员沟通协商追回大部分发票，并完善了入账手续，对于中油坚盛极个别长期追缴而未完善手续的发票，财务部发出了追缴通知，并要求经办人员将所欠发票限期交于财务部，否则追究相关责任。

对\*\*的财务核算进行了内部稽核，发现\*的会计科目使用有个别科目不符合财务标准规范，有个别费用报销不符合费用报销规定，没有经过公司董事长审批，财务对仓库的监控不是很到位。而xx财务处理都较规范，暂时没有发现特殊问题。加强单据的审核，对于各项费用支出建立支出数据库，对超出预算的支出及时提醒各单位办理预算调整申请，发现不合理的支出则必须经过审计程序，及时纠正不符合财务手续的事项，规避财务风险。

在集团各单位之间根据配比和权责发生制合理分配各项发票，并根据油品行业的特点建立了税负平衡表，通过电子表格的分析手法，平衡税负指标；完善发票入账手续，按照规定开具发票，合理规避税务风险。根据医院的减免税政策，组织准备三年免税期的减免税材料，申办地税减免；准备\*\*医院的减免税资料，补齐各项基建合同、工程竣工结算资料，通过和实力雄厚的税务师事务所沟通与协作，对公司的股权架构、资产结构作了初步规划。

配合资产部做好每月盘点计划，安排好财务人员进行实地盘点工作。配合资金部合理安排各项资金的收付。配合审计部每月的审计例行检查，对于出具的审计报告及时出具审计整改意见对于合理的建议作出对应的财务处理。财务部肩负着监督和服务的重要职能。所谓监督就是维护集团公司的利益，监督集团公司的财务运作，调控各项费用的合理支出，保证财务物资的安全；服务就是服务于集团与下属各公司、服务于员工、服务于客户；以促进各公司开拓市尝增收节支，从而谋取利润最大化。监督与服务是统一的，监督促进服务，服务为了更好的监督。

随着我公司业务量的增大，工作的侧重点和基本点也在改变，因此财务工作不能停留在简单的算账、报账等会计核算上，应不断更新知识，不断提高理论水平。结合本行业财务工作的特点，认真总结经验、查找不足，保证财务基础工作的准确、及时、完整，为领导及时、准确、完整的提供财务信息。通过学习，职称考试，进一步了解财务各项管理制度，懂得了企业财会人员的工作要求，进一步激发了干好财务工作的主动性与积极性

、

随着企业管理的进一步深入，财务的管理职能逐渐增强。今年，公司为加大责任制考核力度，保证责任制的贯彻落实，制定了责任状考核办法，细化了各项指标和日常工作的考核。在此基础上，我们也加大了财务基础工作建设，从粘贴票据、装订凭证、签字齐全、印章保管等最基础的工作抓起，认真审核原始票据，细化财务报账流程。详细制定了《货币资金管理办法》等，将内控与内审相结合。在今年的财务管理工作中，最重要的一点就是借助公司的考核体系，将管理的要求与重点，纳入工作质量与方针目标考核。将费用预算通过月份考核与工资挂钩，全面提高了财务核算质量。遵纪守法，实事求是的体现财务经营成果，做到诚信纳税。并荣获赤峰市地税局颁发的所得税“百佳诚信纳税人”奖。

财务部门既是一个监督部门又是一个服务部门，要树立诚信服务的理念。作为财务人员，我们在公司加强管理，规范经济行为，提高企业竞争力等方面还应尽更大的义务与责任。我们将不断地总结和反省，不断地鞭策自己，加强学习，以适应时代和企业的发展，与各位共同进步，与公司共同成长！

**部门季度工作总结报告篇六**

我于今年八月份加盟人保寿险，下面是我们泗洪营销部三季度工作情况以及四季度工作计划。另外，关于农商行小额信贷的分享，也在阐述中一并汇报，请各位领导批评指正：

泗洪公司三季度业务压力较大，其中短险指标18万元，学平险保费40万元，人力指标1人，规模保费80万元，后在9月份又追加小额信贷任务指标26万元，总体三季度任务指标较高。截止三季度结束，我泗洪部累计承保各项保费如下：法人客户短险保费：8。08万元，小额信贷：2。828万元，学生险：市公司统计12。013万元，实际我部已收学生险保费超过15万元。长险1。5万元，短险达成率：63。1%，学生险达成率：37。5%，小额信贷达成率：10。87%。

以上为泗洪团险三季度实际承保的数据，总体未达成市公司既定任务指标，需要在后续工作中加紧努力，力争能较好完成后期工作。

在三度期间我们主要做了以下几点工作：

在泗洪开拓法人客户意外险愈来愈难，在工业园区的业务单位受园区强制和资金影响，选择社会保险的越来越多，大企业异常稀少、小企业不愿意或没有经济能力购买，受经济影响又出现很多空巢企业，我部深感开拓法人客户难度十分巨大。面对这样的情况，我部在三季度，以稳步经营续保业务为主，利用一切机会开拓法人意外险，最终取得八万余元的保费，但也由于投保单位转保社会保险，脱保了两个法人客户！损失保费近2万元。

另外我部也接触了几个正在施工的工地，有投保意向，但是受合同影响暂时没有达成合作协议。同时我泗洪开展的建工险受国寿与人保财同住建局签署的统保协议影响，业务开展难度极大，即使不需要住建局批示的工程，同业竞争的压力也非常大！部分大型建工险承保费率异常低，30万元的保额，保险费率仅在千分之0。5到千分之1之间，竞争相当激烈，手续费竞争更是白热化，最高的现在已经出现返点40%手续费的现象，而且支持净保费入账！对我们开展乡镇和县城周边工程业务影响较大！已经联系的几个工程，我们也将加紧追踪的力度，尽快的予以承保。

三季度，在市公司总经理室和团险部领导高度关心和帮助下，在泗洪高经理倾心投入和争取下，我本人和张敏经理，辞别太平洋寿险公司，加盟更具挑战的人保寿险泗洪公司，大胆开拓小额信贷业务工作。

市公司领导让我们做农商行小额信贷业务经验分享，说实话谈不上分享，因为我们还没有做出成绩，在各支行的拜访和沟通中仍然有需要后续的工作需要处理，在与县行的沟通中我们还是和国寿有着一定的差距，业务的开展并不是一帆风顺的，有过测试成功开单的惊喜，也有网点拒不开展业务的失落，有过网点支行领导不支持工作吃闭门羹的心酸，也有保费平台维持在20xx元的喜悦！小额信贷业务的开展，是需要大量时间、精力的投入，针对我们泗洪的情况，在此向各位领导汇报我们开展的历程。从8月16日开始，针对全县26个可以开展业务的网点，借助小额信贷业务重新办理的契机，我们再一次对网点的进行大追踪，大拜访，并根据网点既往出单的情况，做重点排查与公关。每周五个工作日，坚持下乡，风雨无阻，不管什么原因，坚定下乡拜访不动摇！

在乡镇网点追踪过程中，最近的网点往返要10公里，最远的乡镇往返需要一百多公里！在一个多月的坚持下乡中，我泗洪营销部历经4000余公里，已经与近20个网点展开联系，并已经有12个网点开始办理我们的业务，另外有峰山、天岗湖、双沟等乡镇一直未办理过此项业务，暂时没有开展。经过我们不懈努力和开拓中，已将临淮、陈圩、金镇、瑶沟、车门、大楼等几个网点打造成我们铁杆网点，确保了此几个网点每日将80%的业务出在我们公司，一度曾有部分网点将全部业务出我们公司的情况出现。在网点支行维护和经营过程中，虽然我们人民人寿是后进入的，但是我们的热情的服务和真诚沟通，赢得了各支行从行长到柜员的支持和信任，也保证了我们后续业务的正常和良性开展。

但是由于泗洪近一年多时间受民间融资及私人放贷的影响，导致合行业务量急剧下降，三季度本身在放贷款过程中就是淡季，现在贷款需要的资质及条件颇多，成功贷款的客户仍然不多。再加上受农商行小额扶贫贷款不收保险的影响，业务量没有突破式的爆发，但是我们也相信，有了我们现在的`努力付出，在四季度和明年一季度的工作中，我们可以更好的将精力与时间投入到对网点的公关和维护中，确保我们在开门红战役中取得良好的成绩。

在此期间，从8月23日梅花第一张150元保单测试成功到9月30日止，历经38天，累计收取小额信贷保险费2。828万元，时间虽短但是我们也确保了所有开单的网点，每周至少拜访一次，部分网点已经拜访了五六次，与支行行长、会计以及农贷记账员结下了良好的合作关系。通过三十余天的努力，我们也得到了农商行分管领导和会计部的认可和大力支持，确保了我们支行网点单证不间断，在我们有需求的时候能够第一时间将我们人民人寿的单证及时发放下去。2。8万的保费虽然不多，但对泗洪机构来说却是一盏希望的火苗，也昭示着泗洪一个新业务渠道的成功开拓。虽然已经有十余个网点与我们建立合作关系，但是我们接下来主要目标是要进驻泗洪业务量最大的花园口支行，同时也会在四季度工作中，继续开拓未拜访的支行，以及对工行、农行等商业银行的衔接，争取在借助市公司给予有力政策下，深度开展此几个渠道的业务，以确保在四季度和即将开展的开门红业务中奠定基础！

三季度是学平险销售旺季，但是今年的业务开展并不理想，受学校统一办理社保和公办学校不收保险的影响，以及既往与我们合作人保产险也开展学生险影响截止九月底，实际收取学生险保费仅15万余元，已生效保费12万余元，与市公司既定的40万元指标相差较大，达成率仅37。5%，没有达到预期效果！但是失落之余也有收获，泗洪公司在高经理高度重视和全体职工共同努力和拼搏下，每人主动认领了至少3000元任务指标，同时任务指标的完成也与个人中秋福利挂钩，虽然金额不多，但是彰显了泗洪全体员工积极主动性和展业激情。

另外，既往人保财与我们合作的学生险业务今年基本被回收自己承保，损失了一部分业务，但是我们通过努力，在维护好既往自己开拓的学生险业务同时也成功开拓了几个新的学校，以幼儿园为主，新产生数万元保险费。受中国人寿影响，泗洪部分学校如泗洪中学、泗洪二中以及育才学校的保险已经与中国人寿合作近10年，通过了解，这部分学生保险，在学校没有支付保险公司保费情况下，中国人寿仍然要承担该学校学生的保险责任，且保险费可以分期给付。这些长期的合作关系以及政策的优势，对我们公司开展业务冲击非常明显，我们也会在今后的工作中，寻求契机，争取融入部分学校，开办学生险业务。

综上为我泗洪营销部在三季度工作期间的主要内容，存在的一些问题我们也将在今后工作中积极改正。

**部门季度工作总结报告篇七**

今年以来，在分行各项指示的正确引导下，我支行全体员工精诚合作，取得了不错的成绩，顺利完成了分行下达的各项任务。

1、储蓄存款业务指标增势明显。截止xx月xx日，我网点存款总额为xx万元，较年初新增xx万元，完成市分行下达人民币存款年度计划的xx%。其中个人储蓄存款余额达到xx万元，比年初新增xx万元，完成市分行下达年度计划的xx%。;对公存款余额达到xx万元(不含理财产品)，比年初新新增xx万元，完成市分行下达年度计划的xx%.

2、中间业务收入xx万元，完成年度计划的xx%

3、一季度销售黄金xxg，营销理财产品xx万元。

4、一季度新增优质个人客户xx户，新增对公客户xx户，新增企业网银xx户。

今年以来，我支行通过认真分析当前经济形势、网点周边情况，结合自身实际，通过优质的服务、诚信的态度、以及想客户之所想，急客户之所急的换位思考方式，加强了对客户资源的维系和拓展。有效保证了网点第一季度负债业务的稳步发展，中间业务也获得良好开端。几项指标均在分行名列前茅。

具体做法：

1、做好客户营销工作。首先，我们网点积极维系存量客户，深入挖掘现有客户价值，对现有优质客户进行全面筛选、梳理。很据客户规模、客户特点、客户需求对客户进行分类管理。在对客户营销、推介理财产品时做到更有针对性，从而增强了客户对我行服务的认同度和信任感。其次，全行员工在工作中时刻保持职业敏锐，主动出击，积极发现、主动推荐一切潜力客户。

2、做好客户分流工作。由于业务的不断发展、柜台服务压力越来越大，中小客户日益增加，现有柜台服务难以满足客户需求。今年以来，我网点除大堂工作人员在第一时间严格做好客户分流以外，高、低柜柜员也积极引导客户开通并使用自助银行设备。这一做法，不仅有效缓解了柜台压力，提高了服务质量，同时也带动了中间业务收入的提高。

3、做好员工培训工作。首先，经常对员工进行思想行为、和职业道德方面的再教育，切实提高员工的爱岗敬业精神。其次，认真组织员工学习相关政策指令，让员工及时领会上级行的政策导向，并明确员工工作重点、要点，引导员工将有限的人力投入到最能为农业银行创造价值的工作中。

4、做好安全经营工作。一方面，牢固树立“安全就是效益”的意识，以预防和惩治案件为着力点，深入开展规章制度教育和警示教育活动;另一方面，在工作中不断总结经验教训，逐步建立健全健全案防体系，不断加强内控基础管理工作，实现了安全、稳健运营。

总的来讲，我支行充分调动员工积极性，抓住市场需求，拓展新业务领域，在第一季度取得了实效性发展。

1、对公存款在第一季度下滑明显，比年初下降xx万元，下降原因：xx月末“某某单位”划走xx万元款，网点对公存款对大客户的.依耐性过强，需要进一步维护扩展优质对公客户。

2、业务发展不平衡，产品营销意识和营销能力有待进一步提高，中间业务发展缓慢。

3、面对某某银行的进驻，员工危机意识不够强、观念未能完成转变。

4、网点人手紧张，员工事假病假期间，网点运转困难，不能及时高效满足客户的金融服务需求。

1、抓好队伍建设，进一步增强员工的组织归属感和职业使命感。

2、进一步加大对公存款工作力度，在扩展优质对公客户的同时加大产品营销力度，为完成全年对公任务打好基础。

3、进一步强化内部管理，加强内控防范工作，落实安全制度，保障各项工作的健康合规运行。

4、作为网点主任，我将抽出更多的时间在网点指导工作，在大堂服务客户，以身作则，全面贯彻网点转型重要思想。

5、提高自身业务水平，以新的面貌，为客户提供更好更优质的服务。

**部门季度工作总结报告篇八**

结束的很快，但是结果却很满意，至少我们采购部在第二季每一个人都尽全力了，没有失望，有的是瞒住对自己努力付出的高兴和欢喜，留下的岁月付出的结果都是有效果的，第二季虽然结束却也展开了不同的开端。

我们部门每个人都比较团结，应为工作的压力，也因为对于自己责任的明悟，没有人选择逃避，也没有人选择离开，而是选择积极的去迎接即将到来的挑战，做到心中如一，心中有数，不去逃避，也不放弃，总是坚定的朝着一个方向走这让我们做到了第二季开始的承诺。

公司发展很快，不管是市场份儿还是规模都已经扩大了很多倍，有了很多不同的发展和方向，对我们来说这都是一段不多的成长，在部门内成长也是非常有趣的值得为此努力值得为此付出。在管理中我们部门提倡的是让有能力的人得到发挥的余地，让偷懒的人，远离岗位。因为我们需要的一群积极奋斗的人。

从不会忘记自己更为需要付出多少，也不担心自己留下了多少的努力，更多的是期待这大家可以不断的成长和壮大，不断的发挥自身的实力。在工作中，我们有很多同事业绩因为工作不断的拔升，给了其他同事更多的鼓励和激励，让其他人知道在部门里面有能力就有岗位。

激烈的竞争让彼此之间的工作变得更加的紧张和急切，变得更加的忙碌不断的催促则彼此前进，每个人都主动的投入到岗位中，他们能够做到这一点，是应为部门积极工作的氛围，也有对更好生活的向往，毕竟他们也明白了一点，那就是想要站的更好就要付出更多，想要有结果就必须流下更多的汗水。

我们尊重付出的人，更加重视努力奋斗的.人，因为努力奋斗的人才能够做的更好，才有更多的成长，每一个愿意努力愿意加油的人都能够不断的发展不断的成长。我们采购部不是公司最重要的部门，但是也是不能缺少的部门，因此，在岗位上每个人做的如何，有什么结果都要靠我们自己去辨别，去把控，去掌握，只有掌握了能够拿到手中这样才能够有更好的发展和成长的空间。

寻找渠道，打开更多的市场，能够为公司带来利益的人都成为了我们不能的顶梁柱，撑起了我们第二季工作。让我们在第二季结束时，收获的是满满的喜悦，是发自内心的满足。因为每个人都在为工作流汗，激烈的工作氛围让我们有了更广阔的发展空间，有了更加积极的成长进步的机会。虽然第二季结束了但是工作却还有漫长的路途需要前进，我们将一直追寻。

**部门季度工作总结报告篇九**

20xx年是营口银行发展壮大的一年，在宏观调控、政策监管以及市场竞争等多种压力下，分行积极探索求变，紧紧围绕总行明确的任务要求，狠抓落实，在二季度实现了各项指标的开门红。

1、存款情况。截止到20xx年3月31日，存款总额为23。45亿元，已突破20亿元人民币。储蓄存款余额为5。75亿元，比年初减少了1。31亿元。对公存款余额为17。68亿元，比年初增加8。44亿元。

从数据可以看出，我行对公存款占比较大，占据存款总额的75。44%。分行有针对性改进市场营销策略，锁定业务发展主攻方向，抓存量、拓新增。在加强维护存量客户的同时，注重增量客户源头挖掘，加快对公扩户优户进程，积极营销代发工资业务。同时，全行上下建立分层营销，对重要政企进行走访，取得了与锦州附属医院的联系，并广泛建立与中小企业联系、外资企业的合作。提升了存款规模，改善了存款结构。

在储蓄存款上，我行借助总行产品优势，制定“营销方案”，加大对市场的攻坚力度。积极开展特色营销活动，利用节假日开展专题宣传，并走进代发工资户，走进社区等特色专题金融服务，使锦城百姓了解营口银行，走进营口银行，从而使储蓄存款快速增长。

20xx年底随着营口银行锦州凌海支行的开业，营口银行将更好的服务于锦州当地建设，通过凌海支行及将线上线下相结合的多渠道营销及全行干部职工的共同努力，截至20xx年3月31日，凌海支行实现各项存款余额0。72亿元的突破，其中储蓄存款余额0。48亿元，对公存款余额0。24亿元，对的存款指标贡献新的增长点。

2、贷款情况。截止到一季度末，我行贷款投放余额为11。16亿元，较年初增加1。33亿元。其中普惠金融余额0。79亿元，较年初增长0。73亿元，增长幅度达1088。92%，有力的.支持了锦州地方经济的增长。20xx年我行贷款投放将大力向普惠金融倾斜，将有限的贷款规模重点服务于实体经济，普惠金融。

前十大贷款客户合计贷款余额59921万元，在总贷款余额中占比为53。69%，我行贷款投向以锦州当地为主，前十大贷款客户中本地客户贷款余额为51421万元，占比85。81%。我行贷款客户行业主要分布在化工、物流、建筑、食品等基础行业。

营口银行成立于20xx年10月16日，两年来，一直秉持着总行“服务地方经济服务广大客户”的理念，在市人民银行的悉心关怀。

20xx年以来，全球经济总体延续复苏态势，但外部环境发生明显变化，贸易战等不确定因素增多。国内经济保持较强韧性，但在经济增长趋缓的新常态下，新旧动能转换阶段，经济运行中长期积累的风险隐患暴露增多，经济面临下行压力。由于大环境的影响，对企业经营造成了较大负面作用，部分企业经营状况变差

我行20xx年一季度新增逾期及不良贷款较上一年度无增量变化。20xx年我行紧紧围绕总行信贷政策，严守监管部门的要求，实现了当年无新增逾期及不良贷款。并在一月初通过分行全行努力成功收回了一笔个人贷款逾期本金及利息。在经济形势趋于收紧的同时，分行上下一心，针对由于客户经营中出现的各种问题而带来的潜在我行信贷资产风险，及时启动应对方案，逐户成立以行领导为首的责任小组，专户专管，力求最大化的避免由于在经济下行大环境中我行信贷资产出现不安全因素。

我行严格按照总行下发的各项存款利率标准执行并严格执行人民银行出台的《人民币利率管理规定》，计息结息方式无误，在营业场所内公告利率执行标准，并且在负债业务中，无实物奖励、抽奖、现金返点、借理财返利等变相高息揽储等现象。并坚定实施总行普惠金融的战略部署，对部分小微企业优质客户适当下降利率。分行今年业务发展重点主要为个人经营性贷款与小微企业贷款，个人按揭业务，利率仅在基准利率上浮10%~15%，公司、小微类贷款率上浮50%。在存款方面面临巨大压力，存款利率小幅上升，比如大额存单和定期存款。我行将继续坚持以服务中小微客户为主，遵循利率市场化要求，从我行实际与锦州地区经济形势出发制定存款贷款利率。

分行依托锦州“临海”、“临港”的区域特点，与当地港监局建立合作，多次到锦州港地区进行实地调研，积极探索并最终成功推出“渔贷通”、“货押监管”等创新业务，开拓了一条有特色的发展之路。在20xx年辽宁金融青年创意创新创优大赛上，以“渔贷通”贷款项目为基础创作的情景剧《送锦旗》荣获了一等奖。受到了当地监管部门的高度评价。

**部门季度工作总结报告篇十**

财务部作为公司的核心部门之一，肩负着对成本的计划控制、各部门的费用支出、以及对销售工作的配合与总结等工作任务，在领导的监督下财务部各工作人员应合理的调节各项费用的支出，保证财务物资的安全；服务于公司、服务于员工、服务于客户，以促进公司开拓市场、增收节支，从而谋取利润化，以的人力配置谋取的经济效益；

在新的一年里，财务部工作人员应在领导的正确领导下制定对全公司其他部门的考核制度或者相关办法；

在财务部内部明确考核制度：财务人员的分工及各职能部门的协作，要分工明确并带有互相协作补充性，相互配合的工作中不断学习，对各项费用的`合理支出起到监督作用；

在应收帐款上起到有效的监督作用：明确各岗位的职责，对应收款的监督，对工程款回收的期限把握、回款具体事宜、相关责任人都应有相应的监督，加大财务监督力度；

对前工作期间应进行有阶段性的总结，从月度小结到季度、半年、全年总结；做好资金预算工作，其中包括对应付款项、应收款项等等；做好财务报表的编制工作，要求帐务清晰、任务明确；

其他方面，听从公司领导的工作安排，认真的完成每一项任务。

在新的一年里，祝愿公司能上一个大台阶，我将与公司同进步，共发展！

人生能有几回博，在今后的日子里，我们要化思想为行动，用自己的勤劳与智慧描绘未来的蓝图。

**部门季度工作总结报告篇十一**

xx季度的工作，随着时间的推移，已经接近尾声。这三个月的时间里，我们组的工作总体而言有提高的方面，也有很多做得不好的地方。在这一个季度的时间里，我觉得我们组和我个人都学到了更多的知识。

xx月份即将来临，我们所要应对的是人员和商品不一样程度的变动，还有每一天复核工作线路的变动，这些证明了一个问题：我们将一切从“零”开始，重新学习新的工作流程和适应新的工作环境。我们全组人员都已经做好了准备，为下一季度的工作做了规划。

现结合下一季度的工作计划，将一季度的工作总结如下：

1、对于我们组的工作量考核方面，我们全组的工作考核为xx品项月，个人目标为xx品项，每个人每一天要完成的目标为xx品项，按照正常的工作量而言，基本上每个人都能完成。

只是有时工作很小的情景下，晚班不能完成，在这种情景下，我们组的同事在晚班各项工作完成后，去其他工作尚未结束的班组去帮忙，同时也是努力完成当天的工作量目标。

2、工作目标考核的第二方面，为下货的差错率考核。

对于下货的差错率控制方面，有许多的.因素会影响，从我们复核员的工作方面来讲，能够控制的方面就是按照《出库装箱标准》来进行操作，那样的话，不但能够在数量差异方面得到很好的控制，并且在装车、运输、下货过程中能在必须程度上保证商品的安全性（即控制质量差异）。

xx季度的工作中，我们组在质量差异控制方面较上一年有了明显的提高，比如在用小纸箱装玻璃制品的隔离方面做的很好。

可是也有做的不好的地方，例如有新商品发货，这种商品容易被压坏，而又盲目的将这类商品装在箱底导致商品被压坏，这些差异已由当事人负责承担。

在时间管理方面，就我们复核组而言，就是能够在短时间内，按照出单顺序、装车线路来进行实施。

我们每一天都能够尽可能的在保证质量的前提下提高工作效率。

因为我们每一天仅有三个人上早班，并且早上刚上班的时侯就要抽出两个人去装车，最先出单的都是药店的，药店补的货大多数有蜂蜜，所以，我们每一天早上都安排一个复核速度快，但又精于装箱的人员先进行复核。

装车人员都能尽快的装好车来参与复核。

刚从主楼搬到平面库的时侯，我们组的规范操作做的不是很好，经过上级领导的指导下，全组同事齐心协力，每一天多做一点，多想一点，把我们的规范操作纳入日常工作来进行，此刻已经成了一种习惯。

大家都会观注每个人复核区域内的规范，比如卫生，整洁之类的。

在各种表格填写方面，我们也做了不少的工作，每一天下班前都会提醒大家把相关的表格填写完成后，做好下班前的交接工作。

在人员管理方面，我认为一月份做的是比较好的，从我自我开始，每个人对每一天的工作都满怀热情，每一天都能够做到任劳任怨，高效完成。

在xx季度的工作中，我感受比较深，对于员工而言，他们都时时在看着自我，我做为一名领导，应当起到带头模范作用，这种带头作用不是用在满腹报怨，更多的是充满信心。

当然，人都会有烦躁的时侯，有时侯，我也感觉到很烦，为什么我做了很多的工作，可是我们组的业绩总是上不去。可是，这些都是我要去应对的，就如同领导所说的，我们要做就做最好，不做就直接不做。

在三月分的工作中，我们组出现了一人未到岗的情景，据了解，是由于未安排好生活与工作的时间、关系造成的，也是一种工作态度不端正的具体表现。这些与我个人的工作不到位是分不开的。下个月我们面临着人员、商品的重新组合，便利店改成日配的情景下，相信工作量会骤然增大。我将全身心投入工作，做好每一位员工的工作，端正工作态度，以实现全组人员同心协力，共同完成每一天工作的目标。

在xx季度的工作中，我们组总体效率还是高的，有时侯，工作量小时，我们会在下班前提前完成工作，这种情景下，领导会组织我们组到别的班组帮忙，在这个过程中，我们能够学到别的班组的规范操作和各种管理流程等。

能够提高整个部门的工作效率，又能够让大家互相了解我们各班组的工作情景。

周六的时间，我们会努力完成复核工作，有时间的话，能够帮忙货区进行周末盘点和收货上架，他们也会帮我们准备复核时使用的各种小纸箱。

xx月xx日，公司组织了配送中心全体员工到总部学习公司企业文化。

x总主要为我们进解了人生观，价值观以及细节决定成败。

经过学习，我们对健之佳的未来更加充满信心，坚定工作信念，更加注重规范操作，以实现做好细节工作的目标。

xx月xx日，参加了由公司张总主持的《行政管理》方面的讲解，经过此次培训，使我感受很深，将这些理论来对照我们此刻的工作，觉得自我的业务水平还是很低，对于管理的方方面面觉得还做得不好。

在今后的工作中，我将会按照此次培训的一些资料来进行管理。

xx月xx日，仓管部经理对本部组长以上领导干部进行了各岗位的岗位描述的培训，使我们更加明白了自我的职责，并明确了职责，明白了日常工作流程和资料，以指导我们以后的工作。

xx月份，组织全组人员进行了岗位描述的培训，让每位员工都明确自我每一天应当做好的工作资料，以达成全组工作日清日结的工作目标。

xx月xx日，对仓库商品进行了全面准确的盘点，经过此次盘点，我们能够看到：

1、我们组的下货差异较上一季度有了明显的上升；

2、货区拣货差异也有所上升。

鉴于仓库搬迁后，人员、商品、门店线路的调整，在人员的工作态度方面以及差异的控制方面，将会成为我们工作的重点，结合我们组的实际情景，将二季度的工作作如下计划：

1、做好人员的工作态度方面的工作；

2、做好与运输部的协调交接工作，确保商品出库的准确性；

3、按照《商品复核装箱标准》完成每一天的工作，确保商品在运输、搬运过程中的安全性；

4、搬迁后，我们将面临工作量骤然增大以及人员重组的可能性，我们将会尽早的适应工作环境，努力实现每一天工作的日清日结。

**部门季度工作总结报告篇十二**

（一）工作流程

1、综合部下属人事、采购、后勤、仓库、门卫、食堂、保洁、保卫，各所属部门的一切事宜需经综合部办理，未经许可，不得擅自处理，否则后果自负。

2、公司所有的采购、供应的事宜，由供应部负责。

3、各部门、各岗位在无人的情况下，必须指定或委托他人负责。

4、任何部门的应酬事宜，必须向公司总经理申报；总经理不在时，向副总经理申报。

5、完善及档案的.存档。

（二）招聘流程

1、普通员工：部门申请→综合部招聘→面试→公司规章制度学习→工作岗位的培训→上岗

2、管理级：综合部招聘→总经理面试→公司规章制度学习→工作岗位的培训→上岗

（三）离职流程

1、普通员工：辞职报告→部门主管签字→总经理或董事长签字→报综合部→工作交接→财务核算→离职

2、管理级：辞职报告→总经理或董事长签字→报

综合部→工作交接→财务核算→离职

（四）请假、调岗、变动工作流程

1、综合部、财务部、企划部、销售部、售后部：书面报告→部门主管签字→综合部主管签字→分管副总经理签字→总经理或董事长签字→综合部存档

2、生产部：书面报告→班组长签字→车间主任（工段长）签字→生产部经理审批→总经理或董事长签字→综合部存档

（五）报领、采购流程

各部门填写报领及采购申请单→各部门经理签字→综合部审核签字→总经理或董事长签字→综合部联系供应单位→采购部采购→供应单位供货→综合部验收清点→各部门报领→财务部核算结账

（六）用餐接待流程

各部门来客登记→接待人填写申请单→部门经理签字→综合部审核签字→董事长或总经理签字→财务审核支钱→报销或财务核算结账。

（七）付款流程

采购部采购→开付款通知单→申请部门主管签字→综合部审核签字→总经理或董事长签字→财务部核算结账

（八）费用报销流程

报销人填写报销凭证→部门主管签字→总经理或董事长签字→财务部审核签字后付款

(九）借款流程借款人申请→部门主管签字→总经理签字→财务部付款

1、生产安排：由销售部报生产计划→供应采购→生产部安排生产

2、生产的执行情况必须采取书面形式，所有生产的变动执行由生产部负责

3、各部门在领用和采购时都要完善手续：开领料单→部门主管签字→领料开采购申请单→部门主管审批→供应部执行→入库验收→凭入库单到财务部结算

以上各项财务部门负责监督、检查、寻价，董事长或总经理不在时，由指定副总经理签字，或事后补签，但应事先电话报董事长或总经理。

**部门季度工作总结报告篇十三**

一季度以来，财务科按照院务部质量建设活动计划，紧紧围绕“质量第一、服务第一”的工作目标，有重点地抓好财务服务保障工作，从动员部署、建章立制、整顿行风等方面入手，积极做好全科的质量建设工作，三个月以来，在院务部质量建设办公室的领导下，在全科同志的共同努力下，财务科的质量建设工作顺利展开，服务态度明显转变，办事效率明显提高。

（一）认真做好动员部署工作

x月x日，全科召开了科务会，会上，张科长就如何开展好财务科质量建设活动进行了动员部署，组织大家认真学习了院首长关于质量建设年活动的讲话精神和院、部通知要求，统一了全科人员的思想认识，明确了目标措施，王副科长对抓好财务科质量建设提出了具体要求和方法步骤，通过动员部署，大家充分认清了开展“质量建设年”活动的重要性和必要性。

（二）补充完善各项规章制度

为提高依法管理水平和服务质量，财务科组织制定了一系列财务管理制度，一是为严格票据的使用管理，制定了《票据管理制度》；

二是规范财务管理行为，组织制定了财务各岗位工作职责；

三是加强实物资产管理，组织制定《实物资产管理细则》；

四是加强经费管理，修订完善了《经费审批权限》和《基层财务管理办法》。五是为整顿财务科工作作风和服务保障态度，规范服务行为，制定了《财务科服务行为规范》。

（三）大力开展行风整顿活动

为彻底解决服务不尽心、岗位不尽责、工作不尽力的飘浮作风，切实转变财务科工作作风和服务理念，树立财务人员良好形象，财务科开展了一系列的作风整顿。

1、狠抓思想作风整顿

认真学习了院长、政委在机关干部点名会上的讲话，仔细阅读了院长推荐的《没有任何借口》这本书，写了个人心得体会，科领导以此为契机，从自身做起，要求财务科全体干部按照院首长的要求，提高六种意识，对工作中出现的质量不高、效果不好的问题要深挖思想根源，不断提高个人的综合素质；

认真组织开展了保持共产党员先进行教育活动，结合财务工作特点，通过学习《会计人员职业道德规范》，对各岗位工作人员尤其是直接接触钱物的财务人员进行了防腐倡廉教育，要求全体财务人员上交了财务安全保证书；

抓住学雷锋活动月的有利契机，在大力开展学雷锋服务活动的基础上，针对财务人员思想状况，认真组织思想教育整顿，分析自身存在的问题，研究提高自身素质的方法和措施。

2、狠抓服务态度整顿

财务科把质量建设活动融入到经费管理和优质服务之中，推行了财务岗位服务卡，制定具体的承诺内容，自觉接受工休人员监督，服务满意率达90%，窗口服务业务完成率达100%，改善了服务质量，提高了管理水平；

积极开展以“为工休人员服务，树行业新风”为主题的窗口服务活动，认真执行《财务科服务规范》，推行文明礼貌用语，转变服务态度，规范服务行为，提高服务质量。

3、狠抓财经纪律整顿

科学编制预算，通过充分调研和论证，在细化预算支出结构的基础上，采用零基预算，科学合理安排预算项目和经费指标，确保了预算安排与实际工作任务紧密结合，增强了预算的针对性和指导性；

规范票据管理，对近几年科室在财务科领用收据的收款和实际上缴数量以及金额进行了专项审查，同时对20xx年至今，科室已使用完毕而未上缴的收据，限期上缴，并对虚开和第三联为空白的现象以及已收现金的存放和使用情况进行了检查；

针对全院财经纪律大检查中发现的一些审核报销不及时、经费管理不到位的问题，制定了归口经费管理细则和经费管理考评内容，促进了财务管理工作的规范化、制度化和科学化。

一季度，财务科狠抓质量建设，收到了一定成效。但也存在一些问题和不足：一是对把财务科质量建设活动贯穿到财务工作之中缺乏具体的规划和思考；

二是在当前的新形势下，对财务科质量建设面临的新情况、新问题，尤其是对财务科转变服务态度、提高服务质量等方面反映的问题调查研究不够，创新手段不足，缺乏具体的指导；

三是财务科质量建设培训、学习、交流的力度有待于进一步加强；

四是在创新管理理念、提高管理效率等方面，还有待于快速推进，及时总结，并进一步规范。对这些问题要在今后的工作中全面分析，认真加以解决。

1、认真开展思想政治工作

近期对财务科的人员思想状况进行一次全面分析，特别是对确定转业的人员的思想状况，重点进行分析掌握；

利用党团活动时间组织政治学习，通过开展会计职业道德教育活动和创新创效活动，引导财务科全体人员树立正确的人生追求和价值取向；

深入开展谈心活动，认真了解每个财务人员的思想动态、工作状况，对个人存在的困难，积极想办法，尽量帮助解决，为群众排忧解难。

2、继续强化机关服务意识

按照“机关围着基层转”、“后勤围着临床转”的服务方针，在全科范围内开展提高服务意识的教育活动，每周组织开展一次服务标兵评比活动，树立服务典型，引导财务人员树立正确的服务观念；

严格落实《财务科服务规范》，推广文明服务用语，并聘请科室人员进行监督，努力在全科范围内营造文明服务、规范服务的环境；

进一步强化财务科窗口集中服务的功能，设立引导标识和窗口服务流程，简化程序，减少办事手续，方便基层，提高效率。

3、不断提高财务人员素质

一是加强财务人员专业技术培训，采用“请进来、送出去”等方式，学习掌握同行业先进知识和管理技术，提高财务人员工作水平和业务技能。二是加强财务人员计算机技能培训，推行会计电算化管理，尽快实现手工记账到网络记账管理转变，提高工作效率。三是加强财经知识宣传教育，提高依法理财水平和全院人员严格遵守财经制度的自觉性。

**部门季度工作总结报告篇十四**

20xx年面对严峻的资源形势和节能减排的双重压力，为确保企业效益和员工收益，公司领导英明决策，施行技术改造和加大处理量等一系列生产措施。这使得生产设备面临更加严峻的考验，也为机动供销部的工作带来很大的难度。然而面对这份艰巨的任务，机动供销部的领导迎难而上，勇于承担，亲历亲为。在采购上，认真审核采购计划，对于采购批的商品严格把关;设备管理上不分昼夜深入一线，既是技术指导者又是难关攻坚者，有时又是一名实际操作者。在这种气氛感染下，机动供销部的每一名员工都积极投身于各自岗位当中，认真工作、团结配合的完成每一项任务。现将第三季度主要完成工作做以下总结。

1. 对公司购进物资进行货比三家，对不合格物资及更换，保证生产需要。

2. 对外维修设备的费用严格把关，电机、水泵、风机等维修费用总共为公司节约资金1000元左右。

3. 坚持每周工作小结会议，总结上周工作，安排下周工作及传达公司有关工作要求。

4. 为加强公司管理，我部门编制本部门定置图及工作流程图制作。

5. 清查公司固定资产，建立健全公司固定资产台帐，并向集团公司上报。

6. 保证为生产一线技术服务和指导总体要求。

7. 及时统计公司各生产单位用电报表，前河公司通过20xx年12底对供电系统改造完善后，xx年第三季度用电量比去年同期减少534413度。(xx年增设项目用电量除外)。

8. 公司节能减排报表统计核算，并按时向集团公司上报。

9. 认真贯彻执行集团公司下发的企业达标管理活动，于8月x日起执行。

1. 对一区、二区、选矿厂废旧材料处理废钢5.87吨×3500元=20545元，锰钢8.77吨×4500元=39465元，合计60010元。

2. 组织一区、二区、选矿厂学自动化学生去源创、中信公司，对卷扬机、球磨机进行自动化控制原理及现场培训。

3. 聘请華东交通大学教授，组织公司各生产单位机电管理人员、机电维修人员进行节能理论基础知识培训。

4. 制定一区至炸药总库照明线路实施方案，用一周时间使该线路投入供电运行。

5. 为加强提高公司各生产单位设备管理意识，编写设备检修管理办法补充规定，和机械设备责任事故处理细则。

1. 新增一区购买备用电源75千瓦发电机组与厂家协商后节约1200元、二区450千瓦发电机组节约25000合计26200元。两台发电机组均安装、调试投入生产运行。

2. 二区大修备用电源120千瓦发电机组一台，维修费节约11000元。其安装、调试投入生产运行。

3. 购买设备节约700元，配件节约11830元，合计12530元。

4. 协助公司及相关部室处理选矿厂回收铁粉销售工作。

5. 节能减排工作对一区、二区井下实施36伏节能灯1000个，并投入生产运行。

6. 对20xx年9-10月购进不合格井下使用300毫米通风带和矿用胶鞋50双进行处理，并与供货商协商解决，由供货方进行赔偿3409元。

7. 制订二区罗茨鼓风机修理实施方案，并安装、调试及投入生产运行。

8. 制订一区、二区凿岩机修理实施方案，部分修理凿岩机投入生产运行。

9. 认真部室人员每月对各生产单位生产设备进行安全大检查，参加人员部室领导及部室专业技术。

10. 对选矿工艺使用购进白灰沉淀物，及时与供应厂方协商解决，由供应厂方赔偿6吨。

11. 对一区、二区生产工艺使用导爆管质量问题，及时与供应厂方协商解决，由供应厂方赔偿15000发。

12. 对选矿厂重选工艺设备恢复，及时与厂家联系选购备件，及技术服务人员到现场指导修复。

13. 制定各生产单位生产主要生产设备润滑规范。

14. 对公司35千伏、10千伏高压线路检查和线路附近障碍物清理。

15. 对各生产单位生产设备部室定时、定期，定由专业技术人员检查。

16. 二区刘坪20立方空压机确定维修方案及实施。保证生产运行。

17. 在7-8月供电系统压负荷期间，生产运行供压负荷电时间114小时，本部室通过与市和县供电局多次协调，在此期间实际保证生产运行保供电时间88小时。

1. 选矿厂污水处理改造设备选型、市场调查及选购全过程，总费用节约10000元。

2. 选矿厂旋流器改造设备选型、市场调查及选购全过程，总费用节约6000元。

3. 选矿厂尾矿坝无动力回水改造实施方案，并投入生产运行，此次改造无成本费用。。

4. 公司办公楼、职工住宅、选矿厂供暖系统改造改造实施方案，及设备选型、市场调查及选购全过程，购买锅炉节约3000元。

5. 选矿厂破碎设备除尘设施改造实施方案，并投入生产运行。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找