# 2024年一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价(二十三篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-07-04

*范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。一季度工作...*

范文为教学中作为模范的文章，也常常用来指写作的模板。常常用于文秘写作的参考，也可以作为演讲材料编写前的参考。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面我给大家整理了一些优秀范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看一看吧。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇一**

全年销售目标20\_\_年第一季度销售计划季度销售额汇总比较季度回款汇总比较20\_\_年第一季度销售订单完成情景

完成率：\_\_%增长率：\_\_%增长率：\_\_%按期完成率：\_\_%未按期完成率：\_\_%

与前上个季度相比今年的销量呈上升趋势，总体观察，经过一年的“绿带”学习，我取得长足提高;不论是与客户谈判、销售经验，还是公司内部各部门工作协调，都在不断提高。

二、第二季度销售目标：￥950万元

鉴于第一季度未按期完成交货订单占季度订单的4、3%;由此严重影响公司业绩以及信誉度;各相关职责部门应对此作出书面报告，为确保今后的交货准确率，各相关职责部门应尽快拿出整改方案。

三、市场开发战略

我司是专业生产汽车、摩托车及其他行业用橡胶和塑料配件的企业，随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，我们应当及时有效的拓展全国市场以及全球市场。

1、摩托车行业分为三大板块：重庆、广东、江浙;我司产品在重庆市场已占较大的市场份额，虽部分产品经过其他公司品牌有进入其他两个区域;但“\_\_公司”品牌专业制造汽车配件的形象却没有完全深入此二区域，所以下一步的销售战略就在进一步巩固重庆市场份额的基础上开发广东市场，我们研究的是长远战略目标;对企业的不断宣传能够提高品牌的知名度以及品牌的长远利益。

2、\_\_市场以\_\_集团、\_\_大阳、\_\_奔马实业、\_\_集团为代表性企业;前六个企业年产销均在65万辆以上;其中大长江集团\_\_年产销突破300万辆，后十个企业年产销30万辆以上。

3、汽车发动机(柴油)国内主要客户有：销售部会针对重点企业做好进一步的各方面资源整合，同时我司内部各职能部门也应给予大力的支持与配合，①技术部门应拿出柴油机配套产品方案(全面的能够开发产品信息)。②各部门应严格按“ts16949”体系实施到位;确保外审经过的标准。③进一步优化精益生产管理提高产品质量以及降低产品原材料采购、生产成本;确保公司产品市场竞争力。为“\_\_公司”全面进入汽车行业做好售前服务。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇二**

每年的第一季度是印务公司承上启下最关键的几个月，一是各大酒厂都进入旺季，包装印刷企业也跟着进入旺季，生产在这个时候都十分紧张，各个客户都在催货，都要各个满足。二是经过这个月的合作，攻关，落实第二季度的计划，为下一季度打好基础。今年三季度印务公司在队党委，行政的关心支持下，在公司全体员工的共同努力下，基本满足了客户的要求。新客户开发也取得突破性进展，为全面完成今年的目标任务和明年的工作打下了坚实的基础，现就\_\_公司20\_\_年一季度的工作汇报如下。

一、经营目标完成情景

一季度共生产普盒：175万个手工盒：35万个手提袋：8.5万个;外箱：15万个;实现产值：543万元;完成收入：633万元，生产任务饱满，员工收入稳中有升。

二、开展的主要工作

1、加强与大客户的合作，主动出击与大客户协商，落实下一季度的计划。异常是像\_\_酒厂这样的大客户，我们就主动与酒厂和各大买断商协商，落实下一季度的生产计划效果比较好。单是\_酒就落实10万件的生产计划，估计要生产到年中才能完成生产，\_\_酒厂和买断商共计下生产任务20多万件，\_\_集团也落实了近3万件的生产任务，保证了下一季度的生产。

2、进取开发新客户和新产品，为下一季度的工作打下基础。像\_\_一位买断商经过一年多的攻关，现最终开始合作，并经过新产品的开发，首单已落实生产任务达80多万元，已经过封样现正在生产。该客户在明年有望成为我们的大客户，另正在开发的四款新产品都是为明年开发的产品。

3、由于印刷行业的特殊性，生产效率仍然是公司的一个瓶颈。虽然今年我们进取想办法，添设备，联系外协，可是生产效率的问题仍没得到很好的解决。这与我们的体制和员工结构也有很大的关系，不能很好地，最大限度地利用好有效工作时间，这是一个制约公司发展的重要因素。

4、加强党建工作，进取为公司经营，生产服务。为充分发挥党员的先锋模范作用，在工作中带好头。在3月1日我们组织了一次党员活动效果很好，提高了党员的进取性，在为灾区捐款的活动中，党员带头捐款，在队党委组织的“庆国庆，唱红歌”的歌咏比赛中党员带头参加，白天上班，利用晚上的时间排练，为不影响生产我们只用了五天的时间排练并取得了比较好的成绩。

三、存在的问题与下一季度的打算

队“三二五”规划给工业三产提出了很高的要求，这就要求印务公司维护好公司美誉度的同时，并着眼未来，加大客户开发力度。异常是像\_\_、\_\_、\_\_等优质大客户，以支持公司的长足发展。现就公司存在的问题和下一季度的打算汇报如下：

1、稳定老客户，进取开发新客户。\_\_酒厂一向是公司的优质大客户，印务公司这几年发展都得以\_\_的大力支持，但今年他将进行改制，由\_\_市一家酒业公司入股并控股，今后\_\_业务可能会受到影响。所以在明年的工作中，怎样维护和\_\_远合作是我们经营工作的一个重点。另一方面进取开发新客户，加大和一桶天下，\_\_合作力度，稳定印务公司的业务。

2、印务的生产过程是一个十分复杂的过程，一个简单的礼盒都要经过七、八道工序，复杂的有二十几道工序，所以产品的工期和质量受到很多因素的影响，故在明年的工作中我们要想办法提高产品质量和效率，异常是效率，建立灵活、高效的生产管理制度，加强产品生产周期管理，尽力满足客户需求。

3、继续加大贷款回收力度，降低经营风险。对于恶意拖款的客户，该进行法律诉讼的就进行法律诉讼。

4、加大力度，支持和协助\_\_商贸拓宽业务领域和地域范围由产业的低端向产业高端探索迈进。

5、利用现有客户资源拓宽业务范围，现正在调研酒的外箱包装项目和其他项目。

6、做好党支部工作，发挥好党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，为一三五队工业三产的稳定和长远发展供给精神动力和支持，为队“三二五”规划的圆满完成尽我们三产人的力量。为一三五队的完美明天作出贡献。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇三**

(一)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。

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。

(二)、今年是公司的创利年，但事实上创利没有想象的那么好。主要有以下几个方面的因素：

1.质量问题偏多。

玻瓶的破损偏高，\_\_及\_\_\_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。

对\_\_\_年2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。

总体销售目标60万

未来一季，我们销售部销售目标到达60万，，这是11年度最困难的一个季度

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30万奖面包车一辆等等)

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。

6、提高销售部人员自身的工作素质

提高业务员的服务质量和业务本事，使一批老客户的业务能巩固并发展起来。在未来的工作中，我们要求销售部人员要更加提高自我的工作本事和专业素质：

(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;

(2)不断总结自身的工作，改善自身的工作方法，加强工作中所涉及到的专业知识的学习，及时了解客户的生产运作情景和竞争对手的情景，发现问题及时处理;

(3)及时将客户的要求及产品质量情景反馈给有关部门，并加强与横向部门的沟通协作，使我们的产品质量和服务能满足客户的需要;

(4)做好售前、售中、售后服务。

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，奋发进取，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!

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇四**

我在一季度以分管销售的班子成员身份协助总经理完成一些工作，并参与中支总经理室做出的所有重大决策。此刻就所做的以下六个方面的工作做简单汇报：

一、协助总经理解决县区管理、中介合作中各种问题

1、陪同总经理参加省公司各种工作会议和培训，认真学习领会，会后传达落实到市县两级机构。

2、协助总经理对县级机构进行管理。如出席县级机构开业典礼、找负责人的进行工作谈话、听取汇报，指导工作、解决矛盾。同时支持其业务发展。

3、协助总经理开拓、维护代理渠道。代理渠道业务基本是交强险，险种结构很好，赔付率低。我中支同\_\_代理、\_\_代理坚持了良好的合作关系，使代理业务成为20\_\_年新的增长点。

4、协助总经理开展\_\_\_车友俱乐部的合作，签订合作协议。并具体配合俱乐部在每个步骤的宣传和业务发展。每个星期五交通电台都在宣传都邦公司和服务。此举没有花钱，却使得都邦保险在港城迅速扩大了影响。业务前景很好，\_\_\_车辆的统保正在洽谈中。

二、作为内勤营销管理岗负责人，推动业务发展

1、制定全年销售计划，做好任务的下达与分解。在控制应收达标情景下发展业务。

2、完成省公司营销管理部组织的各项活动。供给各种报表。做好上传下达，落实省公司营销管理政策，制定销售推动方案。做好任务分解。

3、完成对市县两级营销员的管理。凡是没有签订劳动合同的人目前正在组织签订新的代理合同。4月份再组织参加代理人考试，在用工方面必须做到规范。

4、完成前线人员的管理。如办理入司手续、制作招聘卷宗、签署转正手续、制作工资月报表。审核全市手续费发放。对业务协调与支持。

三、作为外勤团队负责人，带领外勤团队完成保费任务

1、组建和管理外勤团队。20\_\_年领取外勤团队保费任务400万。一共8人，预计人均保费到达50万。外勤团队完成情景：其中一月份218186元，二月份176205元，三月份461876元。目前外勤团队完成保费856267万。

2、通知业务员和营销员的手续费领取。安排内勤制作手续费发放表，张贴代理人资格证书，审核业务员报销。

四、作为班子成员完成个人保费任务

1、上个季度个人完成年55万，以年度第一名获得展业标兵证书。今年计划完成100万。保证不低60万，完成对班子成员每月5万元的考核。第一季度已经完成17万多。

2、做客户服务，尽量自我客户出现场，解答客户疑问。缺点和不足是由于没时间联系业务，续保业务丢失。对客户的服务回访没有时间做。虽然到达公司考核标准，可是个人目标没有到达。

五、协助总经理搞好行政和综合管理

做为分管销售的班子成员本不应当插手行政方面工作，可是只要公司需要，总经理安排我都抽时间，哪怕是利用晚上或者休息时间都尽心尽力去做好。

1、协助总经理引进人才。比如成功引进同业人才。可是人才的引进还是十分的困难，正在开拓其他渠道。目前正在组织去人才市场开展人才招聘，已经为公司招聘出单员和理赔员以满足车友俱乐部的合作要求。

2、每周召集部门经理以上人员在总经理室召开周例会，并做好会议纪要的记录、打印和保管。周例会是我们中支进行管理重要措施，很多问题在会上沟通、解决、各部门之间达成共识，消除矛盾，团结协作，保证公司正常的经营管理。

3、为总经理准备各种文稿，做文秘工作。给金融办、保监局、行业协会、省公司的汇报、心得、体会、声明、方案、总结、计划年终报告、三年发展规划、会议发言稿……为了白天能做些业务，目前改在晚上家里收发邮件，构思，写作、组织语言、整理电子文件、思绪常常带到梦中……

4、组织带领员工彻底搞好办公区内外环境卫生。办公区域外部的楼道、走廊还有卫生间卫生一向较差，尤其卫生间造成整个楼层气味难闻。这样社会各界怎能信任都邦能够成为“中国服务最好的保险公司”。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇五**

为了有一个好的开始，20\_\_年的第一季度的工作抓得比较严，在这样的情景下，我不仅仅做好了自我的本职工作，还出色的完成了一些额外的任务，在工作上充分发挥了自身的优势，在学习上不断的提高自我。现就20\_\_年第一季度的工作评价如下：

一、工作上

在为客户服务的同时，在适当的情景下，我还推销出去一些银行的理财产品，令客人满意而归。

在服务上，我比去年有所提高，同时在空闲时间不断锻炼自我的交际本事，阅读书籍，让自我的表达得到人的喜欢。所以在今年的第一季度我能够更好地为客户服务，让客户感觉到宾至如归，在填写一些资料时，和客户进行攀谈，试探是否对银行的一些产品感兴趣，从而进行推荐。在第一季度中，我取得了不错的成效，期望能够第二季度中再接再厉。

二、学习上

在第一季度中，我还是在对银行加深了解，在我工作范围内的东西我能够做到在客户有疑问是迅速反应过来，给予正确的答案。

因为在日常工作中我和客户打交道的地方比较多，所以我会时刻注意自我的言行和姿态，在去年评价之后，我对自我的表现不是很满意，所以在新年的开始我就像拥有资深阅历的老同事学习和请教。尤其是在平时接待客户时，我期望能够训练成拥有和她一样的条件反射，同时以更加完美的姿态迎接客户。在言行方面，我从各个地方查找资料，期望能够掌握表达技巧，将自我的意思经过更加适宜的语言讲述出来，在这三个月中，已经卓有成效。

一年之中最为重要的节日已经过去，新的时代来临，银行在不断的发展和前进，前三个月的结束代表着新的挑战的到来，新年的四分之一都已经是过去式了，更加严峻的形式在等待着我们，而我期望在这样的压力中能够继续突破自我的极限，为自我开辟出一条平坦宽阔的道路，以便自我走向光辉璀璨的未来。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇六**

下头就第一季度业委会的主要工作做个总结：

物业招投标：在业委会的推进下，经过正式招投标及公示后，金地物业与uhn国际村在20\_\_年2月2日正式签约，从临时物业转为正式物业。这也是小区实行酬金制的正式开始。

供暖：热力集团在20\_\_-20\_\_采暖季是应急进场支持，3月供暖季结束立刻头临热水服务，以及管道大修的问题。业委会一向在想尽办法解决此事。一方面咨询各渠道，是继续热力还是另找其他供暖公司，另一方面由于锅炉产权还在茂华手里，后续很多问题被此牵制(包括环保改造等)。在原业委会主任张教师的不停奔波和协调下，最终最终由政府出面牵头，在跟茂华，热力，业委会的几次工作会后，最终确认由热力正式接管，妥善解决了后续供暖供热水问题。热力承诺会在三年内逐步完成对小区的锅炉改造和热交换站，管道的更新及维修，并免费更换热水表。未来热水温度会得到进一步改善!

自来水改造：小区一向存在水管老化失修问题，并且之前小区水费大笔亏空，造成恶性循环。在业委会的不懈努力下，与自来水集团达成协议，20\_\_年将对小区进行自来水改造，以后自来水管网和水表都由自来水集团维护，正式接手后物业不再代收水费。目前正处于前期信息收集工作阶段，计划于3月底完成信息采集。

公共收益：目前公共收益主要来自于5个方面：3个广告公司，1个水站，1个电信。首先对前面几年的公共收益做了整理和审计，具体资料很快会公示;其次对现有收益的谈判和管理;第三就是研究如何拓宽，包括5g的安装，引进新的广告，场地租赁等，都在进行中。以后会每年固定时间公示公共收益的收支和使用情景。

新物业的预算审核：业委会对物业提交的全年预算进行讨论审核，并就具体项目询价，比价，磋商，包括保安的费用，保洁人员编制，绿化范围，员工伙食问题，另外还有重中之重的电梯公维和消防公维的流程及启动，等等。具体资料会在预算最终确认后公布。

街道合并：目前小区单双号楼分属不一样街道管辖，业委会一向在跟政府部门沟通此事，期望合并一个街道方便后续管理沟通。目前已得到回复会统一并入太阳宫街道(新源里已暂停本小区户口迁入)，具体时间还在等政府的确认。

其他杂项：街道及相关政府部门沟通，业委会备案，律师咨询沟通，既往档案整理，以及给街道热力送锦旗，寻求更多支持等等。

第一季度，业委会的工作按分组按计划进行。除了分组逐步推进各项工作，此刻最重要的就是新物业的管理和执行情景。由于酬金制的特殊性，大大增加了业委会的工作量，对物业预算的审核，对支出的管理，占据了近期业委会监事会的大部分精力。等预算最终确认后，这部分会另行通告。届时大伙关心的绿化，公维等，都会一并公示。

另外，关于公共收益部分，也将于近期公示。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇七**

一、销售业绩数据汇总

全年销售目标20\_\_年第一季度销售计划季度销售额汇总比较季度回款汇总比较20\_\_年第一季度销售订单完成情景

完成率：\_\_%增长率：\_\_%增长率：\_\_%按期完成率：\_\_%未按期完成率：\_\_%

与前上个季度相比今年的销量呈上升趋势，总体观察，经过一年的“绿带”学习，我取得长足提高;不论是与客户谈判、销售经验，还是公司内部各部门工作协调，都在不断提高。

二、第二季度销售目标：￥950万元

鉴于第一季度未按期完成交货订单占季度订单的4、3%;由此严重影响公司业绩以及信誉度;各相关职责部门应对此作出书面报告，为确保今后的交货准确率，各相关职责部门应尽快拿出整改方案。

三、市场开发战略

我司是专业生产汽车、摩托车及其他行业用橡胶和塑料配件的企业，随着公司规模的不断壮大、市场格局的深化稳定和产品技术含量的节节提升，我们应当及时有效的拓展全国市场以及全球市场。

1、摩托车行业分为三大板块：重庆、广东、江浙;我司产品在重庆市场已占较大的市场份额，虽部分产品经过其他公司品牌有进入其他两个区域;但“\_\_公司”品牌专业制造汽车配件的形象却没有完全深入此二区域，所以下一步的销售战略就在进一步巩固重庆市场份额的基础上开发广东市场，我们研究的是长远战略目标;对企业的不断宣传能够提高品牌的知名度以及品牌的长远利益。

2、\_\_市场以\_\_集团、\_\_大阳、\_\_奔马实业、\_\_集团为代表性企业;前六个企业年产销均在65万辆以上;其中大长江集团\_\_年产销突破300万辆，后十个企业年产销30万辆以上。

3、汽车发动机(柴油)国内主要客户有：销售部会针对重点企业做好进一步的各方面资源整合，同时我司内部各职能部门也应给予大力的支持与配合，①技术部门应拿出柴油机配套产品方案(全面的能够开发产品信息)。②各部门应严格按“ts16949”体系实施到位;确保外审经过的标准。③进一步优化精益生产管理提高产品质量以及降低产品原材料采购、生产成本;确保公司产品市场竞争力。为“\_\_公司”全面进入汽车行业做好售前服务。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇八**

下头就第一季度业委会的主要工作做个评价：

物业招投标：在业委会的推进下，经过正式招投标及公示后，金地物业与uhn国际村在20\_\_年2月2日正式签约，从临时物业转为正式物业。这也是小区实行酬金制的正式开始。

供暖：热力集团在20\_\_-20\_\_采暖季是应急进场支持，3月供暖季结束立刻头临热水服务，以及管道大修的问题。业委会一向在想尽办法解决此事。一方面咨询各渠道，是继续热力还是另找其他供暖公司，另一方面由于锅炉产权还在茂华手里，后续很多问题被此牵制(包括环保改造等)。在原业委会主任张教师的不停奔波和协调下，最终最终由政府出面牵头，在跟茂华，热力，业委会的几次工作会后，最终确认由热力正式接管，妥善解决了后续供暖供热水问题。热力承诺会在三年内逐步完成对小区的锅炉改造和热交换站，管道的更新及维修，并免费更换热水表。未来热水温度会得到进一步改善!

自来水改造：小区一向存在水管老化失修问题，并且之前小区水费大笔亏空，造成恶性循环。在业委会的不懈努力下，与自来水集团达成协议，20\_\_年将对小区进行自来水改造，以后自来水管网和水表都由自来水集团维护，正式接手后物业不再代收水费。目前正处于前期信息收集工作阶段，计划于3月底完成信息采集。

公共收益：目前公共收益主要来自于5个方面：3个广告公司，1个水站，1个电信。首先对前面几年的公共收益做了整理和审计，具体资料很快会公示;其次对现有收益的谈判和管理;第三就是研究如何拓宽，包括5g的安装，引进新的广告，场地租赁等，都在进行中。以后会每年固定时间公示公共收益的收支和使用情景。

新物业的预算审核：业委会对物业提交的全年预算进行讨论审核，并就具体项目询价，比价，磋商，包括保安的费用，保洁人员编制，绿化范围，员工伙食问题，另外还有重中之重的电梯公维和消防公维的流程及启动，等等。具体资料会在预算最终确认后公布。

街道合并：目前小区单双号楼分属不一样街道管辖，业委会一向在跟政府部门沟通此事，期望合并一个街道方便后续管理沟通。目前已得到回复会统一并入太阳宫街道(新源里已暂停本小区户口迁入)，具体时间还在等政府的确认。

其他杂项：街道及相关政府部门沟通，业委会备案，律师咨询沟通，既往档案整理，以及给街道热力送锦旗，寻求更多支持等等。

第一季度，业委会的工作按分组按计划进行。除了分组逐步推进各项工作，此刻最重要的就是新物业的管理和执行情景。由于酬金制的特殊性，大大增加了业委会的工作量，对物业预算的审核，对支出的管理，占据了近期业委会监事会的大部分精力。等预算最终确认后，这部分会另行通告。届时大伙关心的绿化，公维等，都会一并公示。

另外，关于公共收益部分，也将于近期公示。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇九**

一季度的工作，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。

四月份即将来临，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，将一季度的工作评价如下：

一、目标管理、沟通协调

1、对于我们组的工作量考核方面，我们全组的工作考核为820\_\_品项月，个人目标为24000品项，每个人每一天要完成的目标为924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)。

一季度的工作中，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。

二、时间管理，日清日结

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。

三、规范操作

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。

四、人员管理

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。

在一季度的工作中，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。

五、互帮互学，共同完成

在一季度的工作中，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。

六、学习与培训

1月31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。

\_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。

2月14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。

2月24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。

3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。

七、一季度盘点

3月28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。

八、二季度的工作计划

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。

在今年我成为了\_\_公司的一名正式的员工，在年初，为了更好的发挥出我的作用，制定了一份20\_\_年的年度计划，经过三个月的工作和实验，在第一个季度即将结束的日子里，将我这三个月做一个阶段性的评价。

一、加速学习，加强业务本事

在不断熟悉工作的过程中，完成每一天的日常工作之余，我对自我此刻所处的环境有所了解，在这三个月里，不断地深入的学习，扩展自我的知识范围。

首先是对自我的本质工作的学习，经过试用期的考验，我对公司的了解不断加深，对我担任的岗位一天天的熟悉，我认识到自我在这一方面知识的匮乏。为了提高工作的效率，同时为公司贡献出一份力量，我在这三个月里，很多的查找资料，完成对本职工作系统的规划，向同事请教，找出在工作中出现的错误，在这个评价的日子里，交出了一份令人满意的答卷。

二、注重细节，做好评价工作

在每一天的结束时，我总会仔细的想一想还有没有什么工作没有做，有什么错误没有更正，有条理的梳理了一遍，有利于日常工作的进行。

细心地处理好每一天的工作，完成上级交代的任务，在每一次的任务过程中，对自我没有注意到的地方，听从同事的意见，做好笔记。在完成任务之后，对自我负责的范围做好评价工作。

整个第一季度以来，我每一个月、每一周都制定了适合自我的计划，并且在完成计划的同时，我在每一周、每一月都做好了评价，争取在每一次的评价过后，我都能吸取之前的经验教训，有所提高。

有成功的喜悦充斥着在我的工作中，也免不了有失败的时候，仅有将每一次失败化作养料和动力驱使着我不断提高，才会有之后的每一次成功。在第一季度中，我整体的工作做的还算到位，只是在某些细节方面，还有所疏漏，并且有些我还没有学习到，没有深入了解的地方，问题还有很多，在第二个季度中，在完成工作的同时，我也会竭尽全力将这些问题解决。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇十**

又到了季度评价、思考、改善的时候了。在今年初设定工作计划时，告知自我每日成长一点点、每月改变一点点，期望自我一年中在思想上有所飞跃、学习的态度有所飞跃。

一、20\_\_年第一季度工作评价

1、“基智团”的工作

在费教师的指导下，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、每周基金时事信息发送、基金发行信息信息发送等各项工作都有条不紊地展开。

\_\_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，排行公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每一天下班回到家，安排自我十五分钟的时间，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，自我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靠，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我存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自我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。经过自我的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改善基金服务模式

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，与客户坚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，每月坚持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月坚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。

在每一天午时收盘后，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。\_\_月\_\_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我的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中梦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忙、学习成长热情高涨的团体。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇十一**

随着\_\_服务公司信息化要求不断提高，信息化项目也越来越多，整个第一季度都是在紧张和忙碌中度过的，回首这三个月的工作，繁忙与欣喜同在，感激信息中心全体成员在工作上的配合和生活上的照顾，现就具体工作总结如下：

1.提交“移动信息中心内部考试系统”概要设计说明书和需求分析报告。根据修改意见完成代码开发，并将其部署在信息中心服务器上使用。

2.按信息中心内部要求，开发一套“论坛系统”并将其部署在信息中心服务器上使用。

3.提交“辅助办公系统”概要设计说明书。根据反馈信息和指导意见完成代码开发20\_\_年第一季度工作总结20\_\_年第一季度工作总结。并将其部署在信息中心服务器上使用。

4.参与集团彩铃项目小组，按分工进行代码开发工作。主要负责投诉模块，铃音库模块开发。开发完成后，参与集团彩铃系统的链调，并按新的要求对各个模块进行调整，并将其部署在信息中心服务器上使用。

5.参加adc管理平台技术交流

6.提交“绩效管理系统”，“在线培训考试系统”概要设计说明书和需求分析报告。

7.参与面试出题工作，提交c语言测试题20\_\_年第一季度工作总结工作总结。

8.参与全省彩铃平台的测试工作，模拟县级大客户经理的主角。对个人信息，工单处理，投诉，留言等模块进行测试，并提交测试报告。

9.参与自主研发信息化项目与oa系统接口讨论会议，并按会议讨论结果提交系统接口申请报告。10.提交“在线培训考试系统”项目开发设计，设计整体框架，并按此对项目组成员进行分工。

11.及时完成各项交督办事项。

今后的(体育教学工作总结20\_\_)工作又是以今日作为一个起点，新目标、新挑战，就应当有新的起色，最终祝愿通信服务公司在晴空里，策马奔腾。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇十二**

20\_\_年，\_\_党支部认真学习贯彻党的十九大精神，以“不忘初心牢记使命”主题教育为抓手，抓班子带队伍、抓学习强思想、抓制度重落实、抓作风促养成，全面加强支部工作，提升团青工作活力，支部战斗堡垒作用和党员模范带头作用发挥较好。

一、第一季度党支部工作完成情景

(一)坚持大事大抓，深入学习党的十九大精神。今年以来，党支部把学习贯彻“十九大”精神作为首要任务，高度重视，迅速落实。一是领导干部坚持“带头学”。针对工学矛盾突出的实际，想尽办法全力克服，原原本本学习报告原文，扎扎实实领会理论要点，对《\_\_》、《\_\_》展开专题传达，学习人民日报评论员文章，结合思想和工作实际撰写发言材料，讨论学习体会和落实举措，经过党支部先学一步、学深一层，统一了思想认识，确立了学习导向，迅速掀起了学习贯彻热潮。二是全体党员坚持“集中学”。在学习形式上，除了领导宣讲、理论导读和个人自学等形式，还召开专题会议学习贯彻，全体党员进取研讨、广泛交流，对照新党章，查找不足，统一思想，提高认识，普遍认为党的十九大报告气势磅礴、鼓舞人心、催人奋进，提出的许多新思想、新方略、新部署，具有重大而深远的政治意义、理论意义和实践意义。为确保人员到位率、将学习时间定为下班后;为巩固学习成效，组织应知应会考核，使大家既掌握了基本理论，又增强了教育趣味性，在寓教于乐中学习领会理论要点。三是依托网络平台“便捷学”。创立“\_\_\_”公众号，将十九大原文、重点解读和时事评论员文章，定期及时推送，便于员工学习;拓展深化“互联网+党建”模

式，创立“党员干部微信群”平台，组织广大党员在网上学理论、谈体会，结合自身岗位工作发心声、谈感悟，用“十九大”精神武装头脑，指导实际，在降损攻坚、精益管理、配网运维等方面发挥党员先锋模范作用，党支部学习贯彻“十九大”做法，被“\_\_\_”主流媒体刊载。

(二)突出重点环节，严格落实“三会一课”制度。一是抓好理论学习。针对学习教育的总体安排、参加范围、学习时间、学习形式、学习资料等要求细化分解学习任务，制定党员个人学习计划表，做到理论学习月月有安排，周周有计划，有效督促广大党员提高学习的主动性和进取性，为高起点推进党建工作奠定了坚实基础。同时，组织全体员工学习社会主义核心价值观、员工守则，及时传达学习公司“两会”精神和国有企业党建会议精神，确保末端见效。二是抓好常态落实。每一天上午利用二十分钟时间，组织党员集中学习政治理论，确保当天任务当天完成，有效推动学习入心入脑。领导干部开展形势任务教育、讲授专题党课8人次，班子成员分别从党员“四个意识”、“两学一做”文化内涵、践行合格党员标准等方面进行讲读，让全体党员深刻领会精神实质。3月份，组织党员代表、入党进取分子参观\_\_\_纪念馆，重温入党誓词，聆听革命故事，凝聚爱国情怀，进一步深化学习教育效果。三是抓好典型示范。注重先进典型选树，进取参与公司季度“\_\_明星”评选活动，组织全体党员学习黄大年等同志以及公司各类先进事迹，用榜样的力量鼓舞人、带动人，提高政治素质，筑牢思想基础，让党员“学”有目标、“做”有方向，争做生产经营的能

手、提高效益的标兵，促进各党支部、党员更好地发挥战斗堡垒作用和先锋模范作用，为公司全面发展供给有力政治保障。

(三)坚持多措并举，进取开展配合活动。一是以“三亮三比”促进党建水平。经过党员佩戴党徽，在党员连心卡中公布党员姓名、电话、职责区，签订并公示党员承诺书等形式，使“四讲四有”在全体党员中养成习惯、构成自觉、成为常态。在创立“党员示范岗”中，结合党员岗位工作实际，制定职责区资料，并进行公示，理解群众监督。同时，广泛开展“安全生产我当先”、“党员身边无事故”等活动，提高全员安全生产技能。广泛开展“提质增效我担当”、“党员身边无投诉”等活动，引导广大党员把“合格党员”标准落实到实际工作中。二是以“量化管理”提升党建质量。在深化共产党员突击队品牌提升活动中，公司党员突击队冲锋在前，彰显共产党员在重大工作任务中的先锋模范作用以及在中心工作中甘于奉献、攻坚克难的担当精神。以创立“先锋党支部”工作为契机，切实找准党建思想政治工作促进企业中心工作的结合点和着力点，科学分解任务，制定工作措施，以各党支部为主体，引导党员结合岗位工作践行党员承诺，不断提升工作质量和服务水平。同时，结合绩效管理，强化目标职责考核和日常量化管理，层层传递压力，增进动力，激发活力，促使广大党员以良好的精神状态、实干的工作作风，投入到各自的工作中。三是以“

主题党日”深化党建效果。围绕党建工作实际，开展主题党日活动，带领全体党员重温入党誓词，为预备党员佩戴了党徽，组织学习了《新党章》，集中观看了《厉害了，我的国》;进取开展了“群众对党员、对组织有话说”活动，广开言路、倾听心声;利用橱窗、展板和营业窗口电子屏等载体，推进“十九大”精神进基层、进班组、进站所;以“贯彻十九大精神，立足岗位创新功”为题举办演讲比赛，引导大家畅谈学习体会，员工以《筑梦十九大圆梦在明天》为题展开了声情并茂的演讲，进一步促进了党建效果。

(四)加强作风建设，维护树立良好形象。一是着力纠改问题。大力开展作风建设永远在路上系列活动，切实解决干部员工作风顽疾，坚决纠正组织纪律观念不强、职责心不够、工作不严不实、精神萎靡不振等现象。严格执行党内组织生活制度，认真落实好《关于新形势下党内政治生活的若干准则》，严密组织生活会、党性分析等党内制度;以支部为单位经过召开党员大会的形式，倾听意见、征求提议、查找问题、制定措施，切实转变工作作风、激发党建活力。二是深化廉政建设。坚持把纪律和规矩挺在前面，严格落实中央八项规定精神，组织\_\_以及关键岗位人员逐级签订《党风廉政职责书》，实现业务工作与廉洁自律的同部署、同职责、同考核;修订完善《党风廉政领导职责分工》，严格落实“一岗双责”;加强关键岗位和关键人员监督;巩固“群众路线”、“三严三实”和“两学一做”活动成果。三是加强监督管理。严格执行领导干部报告个人有关事项、述职述廉、三项谈话、函询等党内监督制度，把党性原则作为基本规矩和行动准则，理解组织监督和民主监督，不断增强自我完善、自我革新、自我提高的本事。严格落实民主集中制，每月开展谈心交心活动，进取化解问题矛盾，自觉维护班子团结，发挥团体领导作用。

(五)构建企业文化，营造浓厚和谐氛围。公司高度重视企业的软实力建设，经过多种方式，使员工在思想上有深化、行为上有改变、工作上有提高。大力弘扬社会主义核心价值观和“诚信、职责、创新、奉献”的企业核心价值观，抓好企业文化培训，因地制宜开展企业文化长廊建设，以营业窗口电子屏等载体，实现核心价值观的内涵宣传在营业窗口的全覆盖。制作办公区域企业文化宣传墙、宣传栏、标语和指标看板，使员工在所有场所中，随处都能看得到企业文化，提升员工企业文化感知，实现企业文化在经营管理、制度建设和员工行为上落地生根，渗透到各个环节，实现制度与文化理念有效对接。

二、存在不足

一是理论学习不够深入。个别党员理论学习的紧迫感还不够强，主动挤时间学习不够;学习缺乏系统性针对性，对一些重大理论观点，缺乏深钻细研，浅尝辄止、浮于表面，在学以致用、学用结合上还有差距。

二是思想认识不够深入。对\_\_体制改革等新形势下的党员教育和思想政治工作思考不深，党建和思想政治工作融入中心、服务大局的工作水平有待提高。

三是融合促进不够深入。尽管今年开展了一系列卓有成效的配合活动，在必须程度上促进提升了中心工作，可是在常态落实和成果转化上还有差距，在落地生根上还有不足。

三、第二季度工作打算

第二季度，党支部要大力加强党建和思想政治工作，深化企业文化和精神礼貌建设，狠抓党风廉政，持续转变作风，打造“四优”党员队伍，提升团青工作活力，为保障公司建设发展供给坚强保证。具体讲，抓好以下几个方面：

一是开展“不忘初心、牢记使命”主题教育。按照上级部署组织开展“不忘初心、牢记使命”主题教育，引导党员干部悟初心、守初心、践初心，提高政治觉悟和政治本事。推进“党员讲学课堂”经常性开展，要结合实际组织开展各种形式的党员讲学活动，不断完善常态“学”的长效制度机制，将“讲学课堂”打造成党员学习教育品牌，引导党员干部时时铭记党员身份、处处对标对焦看齐、事事当好先锋模范。

二是抓好创先争优活动。按照“\_\_\_”主题活动工作方案，在“先锋党支部”达标创优、“党员双卡双带双联”、“提质增效我担当”、“安全生产我当先”、“党员身边无投诉”、共产党员服务队等活动中深化“三亮三比”，组织全体党员立足岗位、发挥作用，亮出职责、比出干劲。继续加强党员思想作风、工作作风和生活作风建设。充分发扬理论联系实际、密切联系群众、批评与自我批评的优良传统。经过形势教育，切实增强党员职责意识和大局意识，不断提高党员担当精神和执行本事，在实际工作中充分发挥党员先锋模范带头作用。

三是深化党风廉政建设。深入学习贯彻《准则》和《条例》。进一步加大职工群众参与党风廉政建设的力度和深度，建立健全监督体制，发挥群众监督的进取作用。加强廉洁从业教育，筑牢拒腐防变的思想防线和纪律防线。建立社会主义核心价值观常态化学习教育机制，努力经过学习传递正能量。巩固企业文化示范点创立成果，不断将企业文化融入到每个专业、每个岗位。加强对外宣传力度，充分利用\_\_头条、\_\_政府微信等地方媒体宣传平台，全力塑造公司良好的品牌形象。

四是党建带团建工作。畅通职工群众诉求反映渠道，进取开展人文关怀和心理疏导。持续推进职工文体、帮扶慰问、职工疗休养等活动。由团支部牵头，持续开展岗位创新创效活动。5月份，组织青年专题座谈会，表彰一批优秀团支部和共青团员。结合工作实际，开展青年志愿者服务等实践活动。深入开展“关怀成长”行动，组织、引导、激励青年员工成长成才、建功立业。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇十三**

费教师的指导下，第一季度的基金销售改革工作取得了实质性的进展第一季度销售工作总结第一季度销售工作总结。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、每周基金时事信息发送、基金发行信息信息发送等各项工作都有条不紊地展开。

\_\_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，排行公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每一天下班回到家，安排自我十五分钟的时间，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，自我设法提出可行性方案，次日进行及时解决。

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靠，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我存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自我帐户中的基金及时了解，适时采取必要的赎回措施。

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。经过自我的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改善基金服务模式

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，与客户坚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，每月坚持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月坚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。

在每一天午时收盘后，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第一季度销售工作总结工作总结。6月30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我的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中梦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忙、学习成长热情高涨的团体。

作为营业部的一颗螺丝钉，虽然渺小，可是也能够发挥自我的长处。在基金业务学习中，把握基金的特点，找出基金的卖点，安排让基智团成员轮流主持学习，对每位成员的研究本事、组织本事、演讲本事都会有所提高。

经过书籍、微博等传媒方式来吸收正面能量，然后在部门员工之间、营业部员工之间起到传播正面力量的导体。

5、完成六月投资分析考试，做到有计划，有安排。

6月11日，又是一次证券从业人员考试。我要利用此刻起的两个月时间，对学习章节、学习要点按周进行划分，每周突出学习重点，把握书中的每一个知识要点，完成章节的练习题，争取在六月完成投资分析的考试。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇十四**

我还没有回过神来，这短暂的第一季度就已经结束了，在这短短的三个月中，在上级的英明领导下，在同事的帮忙下，经过我自我不懈的努力，在第一季度中上交了一个令人满意的答卷。此刻总结我在这三个月中的工作：

一、工作方面

新年新开始，谨记自我的职责，没有被节假日冲乱工作的步调。在第一季度里，我对自我在上一年的工作进行了总结，安排了新的一年的工作计划，使自我以更加完美的姿态迎接新一年的挑战，抓住属于我的机会，为公司的发展做出贡献。

在日常工作中，我更加注重细节，对于完成任务的质量有了更高的要求，和同事一齐提高，一齐提高。

二、学习方面

公司正在高速发展的阶段，为了跟上公司的脚步，我抽出时间不间断的学习，争取做到在工作中学习，在学习中工作。在整个公司进取向上的氛围中，我也在不断拓宽自我的知识面，增长自我的见识。在我看来，公司和员工之间是相互促进的关系，公司不断发展，我们员工也不断提高，一齐奔向完美的未来。所以在整个的第一季度我都没有放松自我，一向关注着最前沿的知识信息，巩固已有的基础知识，加强自我的专业本事。

三、存在的问题以及改善的方向

在整个的工作当中我出现了一些失误，虽然没有造成什么损失，可是也对我在工作的过程中造成了必须的影响。首先就是在节假日前后的一些工作上的小失误，容易被其他的事情分心，同时在日常工作时没有合理的安排好时间，常常不是忘了这件事就是忘了那件事，导致在时候要花费时间去回想还有什么事情时期还没有做的。其次就是办事情抠细节导致效率不够高，比同事花费更多的时间和精力。

我在今后的时间里会从一下三个方面去改善：第一是提高自我的专注力。第二是每一天提前做好工作计划。第三是在保证质量的前提下，加快自我做事情的速度，提高工作的效率。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇十五**

又到了季度总结、思考、改善的时候了。在今年初设定工作计划时，告知自我每日成长一点点、每月改变一点点，期望自我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

在费教师的指导下，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、每周基金时事信息发送、基金发行信息信息发送等各项工作都有条不紊地展开。

\_\_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，排行公司第五名。

2、思考工作中存在的问题，妥善解决

每一天下班回到家，安排自我十五分钟的时间，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，自我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靠，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我存量基金的疑问，并出具基金短语点评，从而使客户对自我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。经过自我的努力，带领营业部的基金销售走出瓶颈。

2、整理基金客户名单，改善基金服务模式

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，与客户坚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，每月坚持一次电话沟通;对于普通客户，将每月的基金短语评论寄送给客户，并每月坚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。

在每一天午时收盘后，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。\_\_月\_\_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我的贡献。

4、团队成员互相支持，携手努力共创佳绩

心中梦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忙、学习成长热情高涨的团体。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇十六**

在\_\_公司会议室召开了\_\_区域3季度工作评价和4季度工作安排的会议，虽然3季度取得不错的成绩，可是存在的细节问题是很严重的，就从我区域来说终端零售本事逐步下降此刻基本是靠低价卖车来维持基本费用。但从此刻市场表现出来的形式来看存在的问题是粥多僧少、供大于求。使得市场竞争比较激烈，如果我们在乡镇立场来看商业竞争是难免的。

一是深入\_\_科技等20余家企业单位调研，实实在在帮忙企业协调解决了一些具体问题。\_\_生物多年谋求在我县建立生产基地一事得以落实，长沙明照学院扩征用地也顺利摘牌，南方\_\_今年一季度出口已接近去年全年，\_\_茶业也由多年的出口供货实现了向自营出口的转变，帮促工作得到企业的好评。二是\_\_重工与中国\_\_工程有限职责公司、缅甸亚洲世界有限公司就缅甸国家标志性项目——首都内比都国际机场建设项目签署总金额近20\_\_万美元的设备采购合同，\_\_科技在美国开展境外投资，兴湘和竹木制品等企业拟在南非开设立销售平台，县内几大出口企业“走出去”步伐加快。\_\_重工德国贝德堡产业园在德国北威州科隆市举行开业典礼。这是\_\_继在印度、美国之后，在海外设立的第三个研发制造基地。项目达产后，年产工程机械产品3000台，预计将实现年销售收入3.5亿欧元。

加强服务外包，承接产业转移工作获肯定。继20\_\_年8月我县被授予\_\_省首批承接产业转移重点县，20\_\_年被授予湖南省承接产业转移工作先进单位后，经湖南省承接产业转移发展加工贸易工作领导小组办公室考评，今年我县再度被确定为湖南省承接产业转移发展加工贸易重点县市区，该项工作连续四年获此殊荣。

提高认识，加强领导，现代服务业发展氛围日趋浓厚。

明确将发展现代服务业摆在转方式、调结构的重点位置，自去年成立\_\_县现代服务业发展领导小组以来，坚持现代服务业与先进制造产业全方位融合互动的方针，坚持城乡统筹发展的战略，提出要像重视工业招商一样重视现代服务业招商，要把产业区建设成为服务业发达的现代化新城区。成功召开长沙县首届现代服务业大会，吸引了上百家国内外企业与会。湖南恒广大型城市综合体项目、中国湖南商贸城等19个重点服务业项目在会上成功签约，总金额达400亿元。此次高规格、高质量的会议成为全县发展现代服务业的一个重要里程碑，为现代服务业创造了良好的发展氛围。

完善政策，健全体系，现代服务业发展环境日益优化。突出重点，创新方式，现代服务业项目成果喜人。虽然第三季度商务工作有了新的突破，可是仍存在明显的困难和问题。一是许多乡镇缺乏项目支撑或项目外向度不够，导致引进利用外资规模不大，吸收外商直接投资总额偏小，利用外资质量和水平不高。二是社零增长后劲不足，增速减缓较明显。三是由于受加工贸易大户业绩下滑、日本地震、国际局势动荡等因素的影响，全县加工贸易指标出现了较大程度的下滑。四是商务发展的体制机制、商务干部队伍素质与促进商务事业科学跨越发展要求的适应程度还有待提高。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇十七**

一、一季度工作情景

在分管领导的正确领导下，进取应对直属企业的工作;努力协调劳资矛盾;尽力维护职工的合法权力;较好的完成了委领导交办的各项工作任务。

1、召开了20\_\_年度委工会工作年会

1月上旬，在3楼会议室召开了有委直属企业工会主席参加的20\_\_年度工会工作年会，会上有四个企业介绍了工会工作的经验和做法，评价和表彰了先进单位和优秀工会干部，并对今年工作重点进行了安排。普遍反映，会议主题明确，气氛祥和，大家欢聚一堂，共同畅谈工会工作的经验、问题、前景和友谊，鼓午了干劲，明确了方向，决心带领职工为我市经济和信息化的快速发展再做新贡献。

2、进取争取市领导走访慰问劳动模范和困难职工

1月21日午时，梅永红市长在市政府秘书长蒙建华、市经信委主任岳根才、市总工会常务主席岳秀云等领导的陪同下，到我系统汇力机械公司劳模张士福、困难职工郭玉启和仪表厂困难职工魏中华同志家中走访慰问，两企业的董事长、总经理带领企业领导班子全体成员参加了接待。所到之处充分体现了党和政府的温暖和关心，困难企业的领导及困难职工家庭对党和政府的关心和照顾也表示十分感激。

3、进取争取有关部门拨付救助资金

现委直属企事业单位28个，其中困难企业12个，全系统直属企业在职职工1.567万人，困难职工20\_\_人，其中有特困证职工458人，低保人员701户。截止到目前争取到市总工会和民政方面各类救助资金36.889万元，已全部发放到企业和困难职工手中，让职工及时感受到了党和政府的关心和照顾。

4、省总工会、省人社厅、省企业家协会来我系统督导检查“团体合同、劳动合同”签订情景

2月23日上午，省总工会、省人社厅、省企业家协会在市总工会等部门领导的陪同下，到我系统远征电源有限公司、特力机床有限公司对在创立劳动关系和-谐企业、签定“团体合同、劳动合同”、维护职工合法权利等方面进行了督导检查。两家企业的主要领导带领班子有关人员出面接待并进行了专项工作汇报，督导检查组先后查看了有关资料并到车间进行巡视，对两家企业的有关工作给予了很高的评价，异常是在依靠职工办企业，实行民-主管理、维护职工合法权利等方面作了充分的肯定。省督导检查组在我市抽查了市直两家企业后又在有关部门领导陪同下赴县区督导检查。

5、参加了市总工会xx届三次全委会。

2月21日参加了市总工会xx届三次全委会。会上主要对20\_\_年度工作进行了评价表彰，对人事变更进行了选举。其中市经信委工会在全市20\_\_年度综合工作考核中，名列市直局委办第一名，被评为济宁市工会工作先进单位并在会上受到表彰。

6、进取配合，对直属企事业单位进行年度考核和评价表彰。

1月20日前按照委党组安排，配合人事科对直属企事业单位领导班子和领导干部个人进行了年度工作考核，并在此基础上评选出先进团体和个人。1月25日上午经信委党组在运河宾馆三楼会议室召开了有直属企事业单位党委书记、董事长、总经理参加的迎春茶话会，在家的经信委领导全部参加了会议，会上对上年度的工作进行了评价表彰，四个企业在会上做了经验交流，最终委党组书记、主任岳根才同志作了重要讲话，首先对20\_\_年度全年工作进行了肯定，对当前我市经济和信息化所面临的形势进行了分析，对今后的工作提出了要求。会议结束后，大家普遍感到这次会议鼓舞了干部的士气，明确了今后工作的方向，交流了工作上的经验，增强了企业和企业之间的合作和友谊，为我市经济和信息化工作的快速发展奠定了必须的基矗

7、接待群体上访和个访

一季度先后接待直属企事业单位群体上访和个访近百人次。对于信访反映的问题进取协调，有的问题已经解决，还有的问题现正在协调解决之中。

8、进取做好仙营办公区维护和安全工作

进取和办公室沟通情景，对仙营办公区以维护、安全、充分利用为原则，认真抓好大楼的管理和使用，确保了大楼的安全、清洁，管理严谨、清晰，保证了仙营办公区工作秩序运行正常。

二、下季度工作要点

以干部提素质、职工提本事、工作要维权、环境要和-谐为重点，全面开展工作。

1、认真贯彻落实《工会法》《山东省职工代表大会条例》，做好企业工会换届改选工作。拟于4月份组织系统内工会干部读书会，重点对《职工代表大会条例》《劳动合同法》以及工资团体协商等资料进行学习培训，并在本系统内进取推行工资团体协商制。

2、做好困难职工的帮扶救助等项工作，深入开展送温暖、“金秋助学”等帮扶活动，督促企业按时足额为职工缴纳社会各项保险费用。

3、充分利用“五一”、“七一”等节假日，进取组织开展职工文体娱乐活动，加强职工之间的相互沟通了解，增强团队意识。

4、结合企业生产经营制定方案，深入开展“岗位练兵”、“岗位先锋号”“安康杯竞赛”等活动，做到覆盖面广，效果明显。

5、做好稳定和信访等项工作，加强协调和沟通，尽力保证职工合法权利不受侵犯和企业发展有个良好的社会环境，接待来信来访做到热情、认真、耐心。

6、进取做好计划生育工作，认真做好适龄人员的计划生育工作，准确按时上报计生报表，严格控制非婚生育、违法收养等情景，充分发挥宣传、服务、监督作用。

7、进取抓好仙营办公楼的管理，努力做好大楼的安全、清洁、维护工作，在合约范围内为入住户供给良好的服务。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇十八**

在过去的一个季度，因为中间过春节，时间上的不连续性，很多工作在春节后又重新开展。对于一季度工作评价，我想从三个方面上讲。

一、季度工作回顾

第一季度，在海南区域，我主要跟进两个项目，一个是三亚鸿坤山海墅项目，另外一个是文昌蝶恋海项目。先说一下三亚鸿坤山海墅项目，此项目是大包给施工队。年前主要完成了1、2#楼的集热器的安装。集热器安装在斜屋面上，楼层有二十多层，难度系数较大。开工前甲方及监理方要求我们出一个楼面施工的安全方案，同时我们也十分重视施工上的安全。在施工过程中，多次强调安全施工。所以年前顺利的完成了既定的目标，将集热器安装完毕，施工质量也得到甲方和监理方的认可。

过完春节后，项目部和施工队安排后期工作，计划材料，截止三月三十一日，1、2#楼的管材、水泵、阀门、已经到场，同时完成了1、2#楼的水箱拼装，1#楼的管路安装大体完工。四月中旬两栋楼基本上能完工。工程资料和施工进度同步。

回款方面，合同约定按每个月进度的工程量回款，甲方要求每月的二十三日前上报进度款。年前一月底尚未安装集热器，只对集热器支架进行了焊接，产值不大，等集热器安装完毕时，已经错过了上报进度款的时间。项目部计划在四月份的时候，申请两栋楼所有工程量的进度款。

文昌蝶恋海项目，共四栋楼，八个系统。甲方根据招标文件要求，钢结构热镀锌处理，二次镀锌，不允许现场焊接。公司发货的钢材是用来焊接。现场钢结构不焊接，或者焊接好了后二次镀锌难度系数能够说是史无前例的大。项目部多次和甲方沟通，甲方勉为其难的让我们焊接，要求我们做好焊接防腐工作。甲方内部一些成员和监理方对我们钢结构焊接仍然有些不一样的声音。

项目部在审图时，集热循环、回水、供水均无备用泵，且无爬梯至屋面，是无法满足节能要求。年前的时候，工地上的塔吊面临拆除，但我们的圆形水箱在还未到现场，为了避免这个问题，我们向甲方提出水箱变更为拼装水箱。前前后后又6个签证，但合同签的又是包干价，签证办下来难度十分大。甲方最终只同意三个签证，目前在审核中。

第一季度内年前完成了集热器支架的焊接。由于公司计划的钢材数量差了一些，年前的水箱基础和部分马道没有焊接。过完春节后，在三月底，公司补单的钢材到达了现场，安排了施工队进场焊接水箱基础和马道。在三月份中旬的时候，项目部做了一个材料采购计划，大部分材料计划在四月十日到达现场。由于一些原因，时间延误，时至今日其他材料尚未到达现场，将会造成窝工现象。公司在材料下单的时候提出太阳能上循环管不能用钢塑管，易造成管道堵死。管道变更成薄壁不锈钢管还在和甲方沟通，签证可能办不下来。此事的隐患将会延误工期。文昌蝶恋海项目暴露了很多问题，值得我们深思。

回款方面，文昌蝶恋海项目已经按合同执行，回了20%的预付款。资料和施工进度同步。

二、季度工作部署

三亚鸿坤项目计划在四月底完工，同时在四月底向甲方申请1、2#楼工程量的进度款，争取在五月份回到款。协助项目经理搞节能验收。

文昌蝶恋海项目紧跟公司材料，因为甲方要求五月份完工并验收，照目前的情景来看任务重，难度大，情景十分紧急。原因是集热器、热泵、水箱在大概在四月二十多号才能到现场。四栋楼、八个系统目前只完成集热器支架，工程量可想而知。在四月份向甲方申请第二笔合同总价的30%的价款，争取在五月份回到款。协调现场，大概在五月中下旬项目完工，协助项目经理搞节能验收。

三、前事不忘，后事之师

我主要是讲一下蝶恋海项目遇到的问题，在后期的项目能不能避免。前事不忘，后事之师。

第一个问题：招标文件的技术要求，集热板的安装要求能够抵御12级台风。在项目开工的时候，甲方要求我们出一份计算书证明我们设计的集热器钢结构能够抵御12级台风。之后兄弟单位绿建公司核算得出，我们设计的集热器钢结构不满足12级台风，还需加固槽钢。原因是我们公司设计是从常规情景研究来设计，忽略了招标文件的硬性规定。在今后的项目设计人员对招标文件有必须的了解后，再进行设计，也许会稳妥点。

第二个问题：太阳能上循环管道管材变更问题。之前我们报的钢塑管，在要施工地时候，公司提出钢塑管长期在高温下运行，衬塑层容易熔化造成管道堵死，需变更其他管材。变更管材类型涉及到成本控制问题，合同签的又是包死价，很为难。今后的项目对于太阳能上循环管道要异常研究，避免管材变更问题。

第三个问题：高层项目大型材料吊装问题。趁着工地上的塔吊未拆除之前能否将大型材料进行吊装，比如圆形水箱、钢材。当然有人提出不一样看法，认为圆形水箱提前吊装至楼面面临风吹雨淋，甚至还有吹落的可能。任何事都有风险，关键在于控制和取舍。工地上的塔吊拆除后，高层项目大型材料吊装费用不低，又费时。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇十九**

今年以来，结构乡在县委、县政府的正确领导下，紧紧围绕全县中心工作及各项目标任务，认真贯彻落实党的十八大和十八届三中、四中、五中、六中全会及其省、市、县重要会议精神，以坚守“两条底线”为原则，决战贫困、同步小康为目标;紧紧围绕省委、省政府脱贫攻坚春季公示行动令，狠抓落实市县春季攻势行动方案，团结一致，开拓创新，奋力拼搏，使我乡经济和各项事业持续、健康、快速发展。现将20\_\_年一季度工作评价及二季度工作打算汇报如下：

一、20\_\_年主要工作完成情景

(一)经济实力稳步提升

20\_\_年，乡党委政府攻坚克难，使各项重点项目、重点工程、民生工程有序推进，经济社会各项事业和谐发展，建成了一批为脱贫攻坚工作打下坚实基础的农业发展项目及事关人民群众生产生活的基础设施工程，提高了人民群众的生活水平，基本实现了群众增收、经济发展、社会稳定的目标。固定资产投资第一季度目标任务为2646万元，现已完成5670万元，完成目标任务数年的214%;工业总产值第一季度目标任务为8505万元，现已完成8878万元，完成目标任务数的104%;财政税收全年目标任务560万元(国税360万元，地税200万元)，第一季度目标任务数为180万元，现已完成285万元(截止2月底，国税211万元，地税74万元)，占全年目标任务数年的50.9%;养老保险第一季度基金收缴任务数为2.54万元，现已超额完成3.1万元。20\_\_年度合作医疗基金收缴任务数为16863人，完成收缴14182人170.184万元，参保率84.1%。城镇新增就业目标任务数年为240人，完成城镇新增就业人数65人;失业人员实现再就业24人;就业困难对象实现就业15人;农村劳动力外出务工450人;期末在外就业1580人。

(二)“三农”基础不断夯实。

继续深化新形式下农村改革与发展，不断推进社会主义生态礼貌建设，围绕“生产发展、生活宽裕、乡风礼貌、村容整洁、管理民主”的二十字方针，进一步巩固和提升“三农”服务基础，使农业产业化发展迈出重要步伐。一是生态畜牧业。传统养殖是农民朋友们赖以生存的方式之一，经过引导，我乡生态畜牧业逐渐向现代化、科技化、规模化发展。以大山村、多魁村、中山村、青江村创业能手为代表，养殖猪、牛、羊为主，成立专业合作社\_\_个，经过“特惠贷”、“特农贷”、乡级“利农惠农”奖补政策及农户自筹等渠道投资400余万元，完成合作社的建立，并投入运行。二是经果林种植。至目前，全乡种植核桃(连片种植、四旁种植)16000余亩，年初完成中山村海子边车厘子种植200亩。多魁梁子及中山村大山组正在实施以苹果、桃子、李子为主的经果林种植(林下套种中药材)项目，种植果类十四种，面积到达1300余亩，含苗圃基地建设，花卉种植等，预计年底前能够全面完成种植。三是高山生态茶。20\_\_年以来，引进贵州大丰盈农业生态开发有限公司在多魁村拟进行5000亩高山生态茶种植，正在紧锣密鼓筹划中。四是大棚蔬菜。引进贵州大丰盈农业生态开发有限公司在全乡八个村(每村一个)建设大棚蔬菜种植基地，现已完成毛姑村大

棚基地建设土地平整工作。五是中药材种植。经过“招商引智”及“利农惠农”奖补政策，引进昆明客商在青江村种植中药材，该公司注册资本为100万元，现已完成200亩瓜蒌及黄精种植。六是马铃薯种植。20\_\_年全乡种植马铃薯21000亩，其中，早熟马铃薯400亩，现已全部完成种植。

(三)项目建设进展顺利

1、基础设施建设：明确了既要雪中送炭、又要锦上添花的基础设施建设思路，坚持四轮驱动，即路网建设、水利建设、电力改造和通信建设齐头并进，同步推进。一是编织交通网络，突破制约瓶颈。在全乡6个项目全面启动“五通四有”建设，建设通组路149.4公里，连户路116.4公里，现已全部启动建设。已完成则姑大桥至多魁梁子8.5米宽道路的征地工作，将进取对接有关部门加快推进该公路的建设进度。二是加强水利建设，助推现代农业。已完成各村人畜饮水工程水源寻找工作，大山村、毛姑村改水工程正在实施;已完成多魁梁子山塘水库建设基础工程，启动地胶铺设工作，待完善好防水下漏后投入使用。

2、社会事业、项目基础设施建设：全方位协调，大力扶持有关项目基础设施建设;社会救助、留守儿童、留守老人关爱工作正常推进;法治结构建设加快推进，畅通群众信访渠道，引导群众守法信法用法，法治水平不断加强。

3、易地扶贫搬迁项目：完成20\_\_年度易地扶贫搬迁项目建设附属设施建设及毛姑村副集镇街道改造。

(四)民生事业不断发展

1、人口和计生工作成果进一步巩固。

人口出生情景：本季度共出生43人(男24人，女19人)，其中，一孩出生16人，二孩出生24人，多孩出生3人。常住人口生育41人，政策外生育2人，常住人口贴合政策生育率95.12%;流出人口生育1人，无政策外生育人口，流出人口贴合政策生育率100%。基本实现常住手术“零”库存目标。20\_\_年第一季度我乡计划生育工作全面推进，“双诚信、双承诺”工作在全乡有序推进，此项工作已拓展到了各个领域，取得了良好效果。人口计生“三按月”落实工作在全乡有序推进，各项目标任务已全面完成。

2、卫生医疗服务工作质量不断提高。

20\_\_年我乡新农合应参保人数为16863人，共计完成14182人，完成目标任务数的84.1%。

3、教育工作不断推向深入。

加强宣传，落实职责，强化管理，多措并举。全面动员初中毕业生就读高中或中职学校，推进控辍保学工作。20\_\_年，我乡中学应入学451人，辍学2人，辍学率为0.4%，小学应入学584人，吴辍学学生。机制完善、措施有力，结构乡稳学、控学、保学工作得到优越提升。

4、民政工作切实认真开展。

第一季度全乡共支付各种民政救助经费187.17万元，其中：农村最低生活保障147.69万元;城低保0.43万元;五保供养4.032万元;代缴合作医疗参合金12.06万元;发放医疗救助资金3.687万余元、困难救助资金11万元;发放困境儿童资金0.51万元;发放各种人员定补7.761万元;办理办理婚姻登记59对，补发结婚登记2对，办理离婚登记1对;全乡留守儿童859人，全部纳入常态化管理。

5、水利工作开展井井有条。

一是继续加强水政法律法规宣传工作，及时化解水事纠纷。二是进取深入到村组及中小学宣传泥石流、山体滑坡等自然灾害防治常识，提高群众的防范意识。严格执行24小时值班，落实汛期值班人员情景，要求村委组织群众进取参与，严格按照《结构乡20\_\_年防汛抗旱抢险应急预案》实施。三是做好全乡8个村的人畜饮水工程建设技术指导和后续管理工作。

6、国土资源工作毫不松懈。

一是继续加大我乡境内的12个地质灾害隐患点排查和严格监管，在县地质灾害办公室的指导下，落实地质灾害24小时值班值守，做好信息报送工作;认真开展汛前及汛期地质灾害隐患排查、巡查、核查，制定了《结构乡20\_\_年地质灾害防治工作方案》和《结构乡地质灾害突发性应急预案》。二是打击非法采煤采矿工作，本季度共巡查、排查共计20余次，上报月报表3次，旬报表6次，未发现我乡辖区内存在非法采煤活动。三是深入开展国土资源动态巡查。

(五)社会治安和谐稳定。

为了创新社会管理，切实做好当前和今后我乡的社会稳定工作。乡人民政府动员各方面力量，整合一切资源，推动我乡稳定的工作局面。一是加强社会治安综合治理。坚持“预防为主，打防结合”的原则，严厉打击刑事犯罪，抓好矛盾纠纷排查工作。加强村级警务助理人员的管理，明确职责，职责到人;做到大事不出乡，小事不出村，把纠纷解决在基层。对疑难案件，实行领导包案制度，限期解决。二是做好群众信访、咨询接待工作。进取做好群众信访、咨询接待，矛盾纠纷排查调处工作;对所有信访案件坚决落实包保职责制，截止目前，我乡三级联动视频接访中心接访了来信来访群众7批26余人次。

(六)安全生产常抓不懈

20\_\_年以来，我乡党委政府高度重视安全生产工作，始终把该项工作列入党政重要议事日程，将其纳入我乡经济发展的总体规划，作为党委政府日常工作中一项重要工作。

1.重视安全生产管理机构和队伍建设。成立了以乡长为组长和安监站、派出所、国土所、林业站、农业服务中心、电管站等部门负责人为成员的安全生产领导小组，制定了安全生产隐患排查等各项制度和方案。

2.重视抓宣传。春节临近，安全生产必须拉紧弦，我乡利用会议、检查、横幅、标语等多种形势对全乡各企业，人员密集场所，学校等单位，进行广泛深入的宣传活动，进一步提高广大人民群众的安全意识。我乡主要经过悬挂标语、发放宣传单、办宣传栏、播放安全教育片、每日广播、上街宣传等形式进行宣传;学校还经过黑板报、安全知识课等形式进行宣传。经过开展各种宣传活动，不断提高了群众的安全生产意识，在全乡范围内构成“人人讲安全，时时讲安全，事事讲安全”的气氛。

3.抓检查消除安全事故隐患。第一季度以来，我乡进行了冬季、春节安全检查，在安全检查中，做到“三个结合”：检查与整改隐患相结合、检查与职责追究相结合、检查与建立长效机制相结合。先后制定了道路交通、煤矿、食品安全、烟花爆竹等专项整治方案，持续加大安全生产专项整治力度，制定整治方案，落实整治措施，使整治工作不断深入，取得了较好的整治效果。重点开展了道路交通、煤矿安全、危险化学品安全、非煤矿山安全、食品卫生安全、用电用火安全、防汛安全、地质灾害、中小学安全以及居住建筑消防安全和人员密集场所消防安全的专项整治。公安派出所、卫计中心、安监站、国土所、水利站、学校等部门密切配合，按照整治步骤方案，进行调查摸底，核对证照，检查安全设备条件、登记造册管理、宣传法律法规。对重大危险源进行确认、登记建档，制定应急预案，上报处理。1-3月份，共检查企事业单位62家。其中主要领导和分管领导参加10人次，发现安全隐患18条，已整改10条，其余8条正在整改中，已落实了整改措施、整改期限和整改职责人。

(七)“三类”人员监管到位。

为进一步加强对留守儿童、空巢老人等特殊困难群体的教育管理和安全保障工作，我乡党委政府高度重视，把“三类人员”摸底排查工作作为我乡工作的重点来抓，着重安排部署“三类人员”的摸底排查工作，组织乡村干部职工及教师进村入户，严格要求做到乡不漏村、村不漏组、组不漏户、户不漏人。

1、建档立卡情景。一是继续开展干部大走访行动，确保干部对贫困户基本情景到达情景实、底数明、分类准、台账清的目的。二是建立了信息比对库。三是乡以村为单位、村以户为单位、学校以班级为单位分别建立一人一档。四是对各村各单位上报的数据进行严格把关，到达了表内表间资料填写详实，逻辑清楚。

2、落实帮扶情景。一是落实教师和在校留守儿童实行一对一或一对多帮扶。二是落实乡各机关干部、村干部与未入学的留守儿童实行一对一或一对多帮扶;三是充分发挥社会宣传的作用，让社会志愿者、村两委干部、公益爱心组织成员作对留守儿童采取物质和精神上的帮扶。截止目前，普通留守儿童关爱帮扶每月不低于1次，特殊留守儿童关爱帮扶每月不低于四次。将17名特殊留守儿童纳入困境儿童管理，每月每人发放生活补助100元。

二、存在问题与不足

回顾今年第一季度以来的工作，我们虽然取得了必须的成绩，但与预期发展目标相比还存在必须的差距，工作中仍存在着一些问题，主要表现为：

(一)水利设施匮乏

虽然在建山塘和蓄水池，但全乡缺乏骨干水源工程支撑，无保障供水水源，人畜饮水困难;地形破碎切割深，防汛基础设施任需要进一步建设，洪灾治理难度大;农田水利灌溉项目未曾实施，严重制约现代农业发展需要。

(二)耕作土地贫瘠

全乡耕地面积45900亩，分布在海拔1800米以上的土地16950亩，占全乡耕地面积的36.93%，农耕条件差，土地贫瘠，无农灌设施。

(三)公共服务配套欠缺

结构乡教育基础设施落后，缺乏体育场地、图书楼、实验楼和宿舍楼等，平均受教育年限为9年，教育发展相对落后，学前教育发展严重滞后，人民群众文化素质整体偏低;基层卫生服务本事薄弱，乡村两级医疗卫生设施配套不健全，医卫人才尤其是村医严重缺乏，群众看病难，极易因病致贫返贫。养老设施不完善，全乡除乡驻地以外，7个村没有养老设施，解决民生需求任务较重。

三、20\_\_下季度工作打算

20\_\_年是脱贫攻坚工作的重要一年，第二季度是春季攻势行动工作的关键时期，机遇与挑战并存，我乡将按县委、政府的统一部署，强化职责落实为关键，和谐稳定为目标，创新推动脱贫攻坚工作，有效落实招商引资工作，着力改善民生，强化工作措施，促进农村经济社会全面、健康、持续发展。

(一)工作思路

紧紧围绕县“五大战略”为主基调，围绕同步建成小康社会这一目标，牢牢守住发展和生态“两条底线”，树立改革、创新和法治三种意识，以提高经济发展质量和效益为中心，把转方式调结构摆在更加重要的位置，大力打造“云上结构、夜郎花园、风情彝乡和高原煤海”四张名片，做强“彝山、彝坝、彝水、彝情”大产业，以5月端午系列活动为契机，确保让结构梁子农旅结合产业开发及毛姑“1+3”产业发展辐射全乡，着力打造农旅产业示范园，继续推进“一园四区”产业布局发展，努力实现经济社会持续发展、转型发展、协调发展、和谐发展。

(二)工作目标

全面开展农村人居环境综合整治、“四在农家、美丽乡村”建设工作;继续推进精准扶贫，快速推进减贫摘帽进程。实现经济持续健康发展、基础设施不断完善、生活水平不断提高、社会礼貌不断提高、各项事业全面发展。

(三)工作措施

1、着力加强农业园区建设。按照一园四区产业布局规划，以宜种则种、宜养则养、宜加则加的原则，长中短相结合，以短养长，加大规模集聚效应，以园区农业为示范，增加旅游创收效应，带动贫困户进入产业发展。

2、着力打造结构梁子旅游扶贫产业。按照“彝山二场三园四体验”的规划思路，即围绕结构梁子打造赛马场、狩猎场两场，建设油茶园、苹果园、杜鹃园三园，进行山地运动体验、养老保健体验、亲子体验、种养殖体验等四种体验模式，把结构梁子打造成宜居宜游宜玩的夜郎花园，让更多贫困户投身服务产业增收致富。

3、着力加强农村思想政治教育提升内生动力。按照“六个一”宣传教育工作思路，即组建一批宣传队(做到村村有农民文艺宣传队)、打造一台综合节目、谱写一首乡歌、制作一组宣传片、出版一套画册、写出一本书籍，加强农村思想政治教育，切实提高群众素质。让群众懂得感恩，变要我脱贫为我要脱贫，要我致富为我要致富，激发内生动力，以更加进取的昂扬态势投身到脱贫攻坚战场。

4、着力提高经济发展质量和效益。我乡经济发展的关键在产业。必须把发展产业作为全乡经济工作的重中之重，围绕农民增收、农业增效，注重农旅结合，强化“三农”工作，不断壮大经济发展实力，促进农业、农村全面发展。采取“一村多品”、“1+3”(以中药材种植为主，带动发展大棚蔬菜种植、食用菌种植、民间手工艺品加工)产业及多魁梁子农旅结合产业扶贫模式，进取推广农村“三变”改革，加大市场经营主体培育力度，加快土地依法有序流转，进取发展农村专业合作社，培育壮大一批精准扶贫产业，推进脱贫攻坚。

5、着力提升村民自治本事及水平。20\_\_年以来，我乡以市委第二次党代会、县委第十二次党代会精神为总揽和要求，走出去学习时代典型，提升凝聚力，强基固本，探索新思路。评价出“一二三四五”工作法：(“一”即立好一个“法”《村规民约》;“二”即开好两个会。一是党员会，以“三会一课”为载体，各党支部定期与不定期相结合召开党员会，既宣传了各类政策、转变党员观念、统一党员思想，又发挥了党员的中坚力量，为各类政策的宣传落实拓宽了平台和渠道;二是群众会，以人民群众为主体，各村联系领导、各包组连户干部为职责人，经过“走下去”或“请上来”的方式，开好院坝会或板凳会，确保政策宣传无遗落。“三”即算好三笔账。一是收入账，基层群众工作中，群众利益是根本，如何让产业落地生根，就要为群众算好收入账;二是算好民生账，民生账归根结底依然是群众利益账，民生账更是村“两委”班子各项工作的支撑，更是村“两委”班子的亮剑;三是算好资源账，村“两委”班子要立足村情实际，核清和算实资源禀赋，依托资源优势和发展理念，坚持“走出去”与“引进来”相结合，不断发展和培育农业新型经营主体壮大村团体经济积累;“四”即用好四种人。团结一切可团结力量，发挥一切能发挥的力量，一

是用好离退休老干部，村级德高望重老人，充分发挥老年人、老干部的余热，二是用好村级致富带头人，致富带头人是村经济发展主体，能为村级产业发展树立典型，三是用好村级在外经商及其他成功人士，村级在外经商及其他成功人士在视野和资源上比较开阔，经过关系层层传递，思想层层感染，能更好为村级各项事业发展铺平道路，四是用好村民代表，村民代表代表的是村民最根本的利益，所以各项社会事务以村民代表为载体进行“深加工”，这也为村级工作开展赋予了抓手。“五”即解好五道题，一是解决好在脱贫攻坚中贫困户帮扶措施不精准问题。把大而化之、空洞和泛谈的帮扶措施精细化、准确化;二是解决好底数不清、情景不明问题。俯下身子深入基层，走村串寨察民情;三是解决好不管敢驻村干部的问题。统一好驻村干部及各方力量，为村级脱贫攻坚供给外帮力量;四是解决好农村党员作用发挥不佳的问题。加强对党员的教育管理，经过“三会一课”、民主生活会以及村民小组党员带动等形式，不断转变党员的思想观念和村级工作的拓展模式，切实发挥党员的先锋模仿带动作用;五是解决好党务、村务公开不完全的问题。党务、村务公开是村级工作的“亮剑”方式，是村级工作在阳光下运行的有力说服，以强有力的督查考核机制

不断完善党务、村务的公开公示，真正让权力在阳光下运行。)

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇二十**

从我在今年第一季度的工作来看，总体上做的不错，细节上有待考究，比去年最终的三个月又有了长足的提高。经历了春节这样一个全国范围内的节日热潮，在酒店领导的预测中，提前做好了充足的准备，我也在这样忙碌的工作环境中得到了历练和成长，此刻将我第一季度的工作评价如下：

一、业务本事

经历了节日的冲击，我的业务本事更上一层楼，在很多事件的处理方面做到使各方面都较为满意。在开年的三个月中，因为我对于工作的认知度进一步的加深，对酒店的内部情景有了仔细地了解，工作本事得到了明显的提高。在之前为客人服务时，很多需要询问老员工的地方，我都能给予正确的指导，遇到刁难时也能很快的调整好自我的心态，所以能够更加从容的处理事情。

二、日常工作

因为在春节期间客人多，可是酒店的人手不足，所以很多的工作由我这个半吊子临危上阵，导致很多的事情累积在一块，不能得到及时的解决。为了更加迅速而完美的为客人服务，我在这期间经常性的加班，做得多了，就对自我的工作熟悉了，慢慢的也就提高了工作的效率。与此同时，还有其他的事情需要我去处理时，只要在我力所能及的范围之内的，从未有过推辞，没想到这还拓宽了我的工作资料，走出了新地图。

三、努力学习

因为繁忙，也是因为未知，所以在第一季度中我最经常做的事情就是捧着书本或者是手机，走出自我的舒适圈，去了解我不懂的知识。我对很多的事情都有不了解的地方，学习使我掌握更多的知识和技能，让我更好的在社会上立足，所以在这期间我真的是卯足了劲，抓紧时间去学习。

一年的四分之一就这样简简单单的过去了，没有激起一点浪花，可是我的付出得到了回报，我掌握的东西不会消失，在这个季度中我自我的满意的。回顾过去的三个月，我还是有做的不好的地方，异常是细节没有做到位，客人抱有微词，我期望在下一个季度能做出更好的成绩。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇二十一**

一、认真评价20\_\_年工作，落实集团公司各项工作任务

(一)公司于1月19日召开了全体员工会议，对20\_\_工作进行了全面评价，并就20\_\_年工作进行了安排部暑。提出了“抢抓扩大内需机遇，主动应对地产市场，人才队伍建设求精，安全质量控制求高，新上项目选择求稳”的指导思想和全面实现“4121”工作目标。即：完成续建项目投资4000万元，实现销售收入1亿元，实现利润20\_\_万元，争取新上一个项目。同时，努力营造和-谐氛围，进一步规范财务管理，切实加强项目建设，确保各项工作圆满完成。

(二)组织全体员工认真学习了集团公司20\_\_年综合管理制度、财务管理制度和安全管理制度等各项管理文件。并进行了认真讨论。

(三)根据集团公司20\_\_年各项管理制度及目标任务要求，报经集团公司审批，以宜弘置发(20\_\_)01号、02号、03号文件，上报下发了20\_\_年工作任务、20\_\_年培训计划和20\_\_年员工主要考核任务。

二、加强施工管理，确保质量安全

(一)全面组织开门红。公司先后召开了有建设方、施工方、监理方参加的工作会议，对20\_\_年工作进行了全面安排部署，明确了各方全年、季度所要完成的施工进度和目标任务。要求六月底前完成所有主体工程任务。确保九月底前全面完成建设任务。

(二)狠抓工程质量和安全生产

在质量管理上，从公司领导到工程部、监理部，定期不定期进行现场督导。总经理蒋隆荣一有空就深入到各栋号施工现场，检查施工质量问题，发现施工质量问题，督促施工方限期改正。为了确保工程安全生产，公司组织开工后，先后于2月16日、2月23日和2月26日三次对施工工地的安全生产进行了检查、督导，对发现的安全隐患进行了督促整改。同时对三次检查仍存在的安全隐患进行了处罚。共罚款2600元。

(三)严格组织招投标，确保配套工程如期同步建设。开年后，先后对样板房工程、防火门、外墙瓷砖、绿化工程、阳台栏杆、配电室等附属工程进行了严格的招投标。每次开标都请集团公司领导参与。并分别进行了多次评标和议标，最终落实了标的。多数已组织施工。

三、周密部署开盘，精心组织销售

(一)进取办理预售房许可证。春节刚过，财务科就往返于房地产管理局及相关部门，以最快的速度于1月20日拿到了预售房许可证。

(二)根据集团公司要求，结合香山锦苑施工进度，于3月8日组织了盛大开盘。当天售出住宅40多套。一季度实现合同收入5047、9万元，实现到帐收入1030、9万元。销售住宅62套，销售商业(含地下室)面积2100平方米。

(三)进取配合，搞好营销

公司把配合营销作为开年后工作的重中之重来抓，要求所有员工必须以服务销售为已任。从人力、物力上保证销售所需。财务科全力配合营销，办公室新增加人员主要工作精力几乎全部协助销售。做到有求必应。落实了专人协助营销部

四、挖掘增效潜力

由于香山锦苑项目原设计容积率为3、0，但批准容积率仅有2、96，还有近1500平方米建筑面积能够利用。经过不厌其烦的与开发区规划局、开发区管理委会主要领导多次协商，争取，最终同意在4#、5#楼各增加一层，可增加10套1500多平方米的住宅面积。降低建房成本一百多万元。

五、进取组织资金

开年以来，财务科把组织资金放在重要位置，多次与建行联系，于3月4日争取20\_\_万元贷款指标到位。同时，为了充分发挥资金使用效率，经与集团领导沟通后，偿还集团各种款项2910万元，为缓解集团资金调度压力作出了努力。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇二十二**

三个月以来，我牢记服务领导、服务机关、服务群众的工作职责，不怕困难、团结协助，较好地完成了各项工作任务。现将这几个月来的工作评价如下：

一、加强学习，不断提高思想政治素质和业务水平。

乡党政办公室作为综合性的办公室，承担的工作职责较多，工作又十分琐碎，做起来千头万绪，这就要求办公室的人员必须有较高的思想政治素质和业务水平才能胜任，否则工作起来就会无从下手，顾此失彼。今年以来，我认真学习党的各项方针政策，不断提高自身的思想政治素质;认真学习公文写作、如何做好办公室工作等业务知识。经过学习，想政治素质和业务水平有了很大的提高，各项工作有条不紊开展，并取得了较好的工作效果。

二、加强锻炼，做好领导分配的各项工作任务。

20\_\_年第一季度，我始终坚持严格要求自我，勤奋努力，认真完成领导交办的各项任务，努力做好本职工作。

1、认真配合完成村“两委”换届工作。去年年底到今年2月份，我乡进行了村“两委”换届选举工作。在选举过程中，从推选村民选举委员会、选民登记到预选、正式选举，我们都本着“严格依法办事、处处有据可查、坚决杜绝漏洞”的原则，精心组织，周密部署，做到一个步骤不省略，一个细节不忽视。从选举之前的宣传工作、明白卡的制作到选举之时选票的制作与发放、选举之后计票与统计等各个环节我都参与其中，认真负责的完成了分配的各项工作。

2、精神礼貌工作。党政办分工我主要负责精神礼貌建设的材料，第一季度以来，我乡精神礼貌建设主要开展了以下几项活动：进取组织开展第十一个“公民道德建设月”活动，认真学习文件精神，安排部署集中活动方案;开展乌什塔拉乡首届道德模范评选活动;进取组织参与“天翼杯”精神礼貌知识竞赛，精神礼貌建设和“3·15”国际消费者权益有奖知识问答活动;动员参加“春暖三月雷锋精神”读书征文大赛活动。同时认真筹备创立自治区级精神礼貌机关的各项工作，完成精神礼貌职责体系分解，按部就班准备各项材料工作。

3、团委工作。主要协助专职副书记做好团的自身建设和基础工作，负责志愿者服务活动和其他日常工作。第一季度以来，团委主要开展了如下活动：组织青年志愿者参加“学习雷锋奋斗青春给力和硕”为主题的学雷锋志愿服务活动和“爱国卫生日活动”;认真组织进行“走进青年”活动。

4、办公室其他工作。同时在办公室还负责会务通知、会场布置以及办公室日常工作。办公室工作能够说是服务性工作，既要对外也要对内服务。在工作中要做到“三勤”，即嘴勤、手勤、脚勤：在接待群众来访办事时，要主动询问是否有需要办理的事情，遇到办不了的证明材料耐心向其解释清楚，或帮忙联系经办人;收集整理材料时，全面准确的了解各方面工作的开展情景，及时评价汇总，向领导汇报。

回顾第一季度的工作，我在思想上、学习上、工作上都取得了很大的提高，成长了不少，但也清醒地认识到自我的不足之处：首先，在理论学习上远不够深入，尤其是将理论运用到实际工作中去的本事还比较欠缺;其次，在工作上，工作经验尚浅，尤其是在办公室呆的时间多，深入村里的时间过少，造成调研不够，情景了解不细，给工作带来必须的影响，也不利于尽快成长;再次，在工作中主动向领导汇报、请示的多，相对来说，为领导出主意、想办法的时候少。

在以后的工作中，我必须会扬长避短，克服不足、认真学习、发奋工作、进取进取、尽快成长，把工作做的更好，为人民群众做的更多，贡献做的最大。

**一季度工作自我评价简短 半年度工作自我评价篇二十三**

20\_\_年，我局在区委、区政府的领导下，深入学习实践科学发展观，紧紧围绕区委、区政府中心工作，按照年初确定的工作目标和工作实际，认真做好机关事务管理、保障、服务工作，为推进“世界田园城市建设”工作，为机关的正常有序高效运转供给了有力保障。

一、加强作风建设，提升服务水平

(一)进一步改善干部队伍工作作风。按照区委“两查两提升”作风集中教育活动要求，全面加强作风效能建设。发放作风建设活动征求意见表，就思想作风、组织纪律、工作作风、工作效率、服务保障、廉洁自律六方面情景，广泛征求意见;并设置了“民情收集意见箱”，公开民情热线电话。单位主要负责人切实履行“一岗双责”的职责，认真落实好中央、省、市和区委有关干部队伍作风建设的规定和要求，对全局干部要严格要求、严格教育、严格管理、严格监督，分阶段开展好改善工作作风工作，努力建设一支能够用心想事、用心谋事、用心干事的干部队伍。

(二)加强党风廉政建设。以领导干部为重点，进一步开展梦想信念教育、权力观教育和廉洁从政教育，逐步完善制度体系。一是坚持用制度管人、用制度管事、用制度管权。严格执行领导干部廉洁自律的有关规定，充分发挥制度的约束作用，抓好党风廉政职责制的落实。二是完善制度体系。进取推进依法采购进程，完善协议供货、定点采购操作程序和《区政府采购中心廉洁从业制度》、《采购中心财务制度》等规章制度使政府采购管理工作向规范化发展;健全财务管理制度，规范了财务运行行为。

二、围绕中心工作，认真履职尽责

(一)抓好日常管理，保障机关高效运转。

一是进取做好接待工作。圆满完成了元宵焰火晚会、杏花节、20\_\_年成都(青白江)首届国际樱花文化节等活动以及国家部委联合调研组、春城书记、张宁生副主席及市政协港澳委员一行等中央、省市领导及各地来宾41批次，3370余人，出色地完成了各项接待任务。

二是做好会议服务管理。完成各类大型会议服务109次，小型会议服务264次。成功完成了区委工作会议、“两会”、成都市区(市)县机关事务管理局长工作交流会、“成都(青白江)首届国际樱花文化节”项目集中签约仪式等会务服务工作。

三是加强食堂管理。派专人深入食堂，加强管理，丰富菜品品种，提高菜肴质量，改善服务态度。严把食品安全关，增强食品卫生安全意识。并认真做好区领导的早、中餐服务工作。

四是规范公务车辆管理。一是做好车辆管理“三定点”工作。委托区政府采购中心招标，对全区公务用车实行“三定点”，确定了2家保险单位、3家维修单位和2家加油单位。二是规范接待车辆管理。合理安排调度，登记使用接待车辆，保障重大活动和领导公务用车，派车400余次。三是为各乡镇、街道、区级党政群机关和事业单位办理车辆编制19辆，办理车辆过户车辆编制2辆，报废注销车辆编制1辆，办理出入市委市政府办公区的车辆通行证13个。

五提升环境服务水平。一是保秩序。加强大院秩序管理，对进出车辆实行刷卡管理，定点定车号停车。二是保净化。对机关大院实行全天候卫生保洁，实行动态管理，确保机关大院四季洁净、卫生。三是保绿化。提高植物档次，增加养护次数和盆花数量，共租摆植物1000余盆。

六是加强社会治安综合治理。一是加强保安队伍的管理和技能训练，提高保安人员素质。严格执行门卫登记制度、院内巡查清场制度、安全生产职责制和社会治安综合治理职责制等工作。二是定期对消防栓、灭火器等设施设备进行检查，消除安全隐患，保证设备始终处于良好的运行状态。三是做好上访和重大活动及大假的安全保卫工作，确保机关安全无事故。

(二)打造低碳机关，全面推进机关节俭。

我局围绕我区《低碳经济发展试验区建设工作方案》，完善节能减排机制，打造低碳机关。一是做好全区机关单位水、电、气、油统计工作。二是抓好节能产品、设备清单内节能产品的采购，严格执行国家有关强制采购或优先采购的规定。三是3月31日，成都市区(市)县机关事务管理局长工作交流会在我区顺利召开。会议以建设节俭型机关为主题，对推进加快建设低碳机关具有重要意义。我局将严格管理减少能耗支出，抓好节能改造，倡导无纸化办公，推进我区低碳经济试验区建设。

(三)推行政府采购，节俭财政资金。

区政府采购中心一季度采购预算为5788、02万元，实际采购金额5436、15万元，节俭金额351、87万元，节俭率为6、08%。执行政府集中采购规模与历年同期相比呈现大幅增长，樱花节系列工程等重大项目采购优质高效完成，没有出现一次工作失误，没有发生一齐投诉事件。

(四)全力保障首届国际樱花文化节。

按照成都(青白江)首届国际樱花文化节筹备组的统一安排，进取做好接待服务工作。一是召开了专题工作会，制定了接待工作方案，并落实职责人。成立了以局长黎欣为组长的工作小组，下设车辆停放保障组、现场接待组、休息厅保障组、餐厅协调组、酒店协调组、物资保障组、安保组、礼仪服务组，全力做好活动期间各项保障工作。二是在全区机关事业单位中抽调90余名工作人员组成接待队，并邀请专业礼仪教师和武装部教官对接待人员进行有针对性的礼仪、队列培训，提高了接待人员礼仪引导、接待服务的基本素质。三是对机关驾驶员进行交通安全知识培训，强化机关驾驶员安全驾驶意识，保障樱花节期间行车安全。四是合理调配人员和物资，确保了国际樱花节开幕式及活动期间的各项接待任务圆满完成。五是进取做好欢乐中国行活动各项接待服务准备工作。

(五)进取准备全国山地自行车冠军赛。

一是为做好20\_\_年全国山地自行车冠军赛(成都·青白江站)接待工作，我局负责运动员村的后勤保障工作，制定了运动员村工作方案，工作小组下设前台服务组、客房服务组、餐饮服务组、接待服务组、赛车管理服务组、设备保障组、食品卫生监督组、安全保卫组、医疗服务组。二是加强与其他单位的协调沟通，完成了运动员村配套改造、餐厅客房服务外包、车辆保障、酒店联系等前期准备工作，完成了运动员村服务人员及食堂人员投入使用前的培训工作，并做好运动员村的日常管理和接待工作，确保顺利完成冠军赛后勤保障工作。

三、存在问题

我局在时间紧、任务重的情景下，在区委、区政府的的正确领导下，圆满完成了各项既定目标任务，但仍存在一些不足之处。一是越来越大的采购规模与采购中心的机构编制、人员数量、队伍建设不相适应，严重制约着政府采购工作向更深层次发展。二是公共机构节能工作压力大、职责重，是一项长期性的工作，要科学规划、分步实施。

下一阶段工作安排

下一阶段我局将继续深入贯彻科学发展观，增强工作的职责感和紧迫感，围绕区委区政府中心工作，统一思想，开拓创新，齐心协力，扎实工作，把机关事务工作推向新的台阶，为全面建设“生态优美之城、创业宜居之城、品质生活之城”进取作为。

一、科学管理，做好后勤保障

细化机关事务日常管理工作，加强科学管理，使工作更高效有序。加强精细化管理，职责落实到人，确保各项工作无缝对接，重点提高大型活动的保障本事。

二、精益求精，保障重大活动

成都(青白江)首届国际樱花文化节、欢乐中国行、全国山地自行车冠军赛(成都·青白江站)三大活动是我区举办的规模最大、规格最高的活动，我局负责接待服务工作，要认真评价前一阶段工作情景，理清思路、求真务实，进取开展工作，确保顺利完成各项接待服务任务，展示青白江的良好形象。

三、围绕中心，建设低碳机关

我局作为低碳经济工作小组的成员单位，要进取发挥职能，加强低碳机关建设，加强节能改造、宣传培训、节能体系建设、公共机构能耗统计工作，进一步加强争取上级机关的指导，加强交流学习，使机关大院节能降耗工作再上一个台阶，推进我区低碳经济试验区建设工作。

四、强化重点，推进政府采购

继续以“扩规模、建机制、抓规范、强监督、提效率”为工作重点，继续深化政府采购改革，确保规模、规范、高效、廉洁，“阳光采购”。加强政府采购工作，进一步提高政府采购效率和效益，坚持我区政府采购工作健康和谐发展，不断开创我区政府采购事业的新局面。

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