# 最新公司第二季度工作总结(12篇)

来源：网络 作者：静水流深 更新时间：2024-06-30

*工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范...*

工作学习中一定要善始善终，只有总结才标志工作阶段性完成或者彻底的终止。通过总结对工作学习进行回顾和分析，从中找出经验和教训，引出规律性认识，以指导今后工作和实践活动。怎样写总结才更能起到其作用呢？总结应该怎么写呢？下面是我给大家整理的总结范文，欢迎大家阅读分享借鉴，希望对大家能够有所帮助。

**公司第二季度工作总结篇一**

我的工作是在客服部，主要工作就是接听客户的售后服务电话，客户在使用我们产品遇到问题或者出现故障的气候就会打我们售后客服的电话，我们就要接听他们的电话为他们解答好各种问题，如果是遇到需要维修的故障的时候，我们也要让他们将产品寄到公司，我们也要将客户的信息和产品的具体情况做好登记，方便维修部更好地开展维修。我在工作当中做到了有服务态度，维护好了公司的员工素质和影响，并且耐心地做好所有的服务工作，认真做好工作的记录，保证在自己这一个环节少出错误甚至是不出错误。

这一个季度里面自己总结了上一季度出现的工作失误和失误的原因，所以在这一季度当中针对之前的缺点做出了改善，在这一季度里面做事情更加的认真负责，立足于本岗位工作的同时还积极帮助其他同事，并且从他们身上学习好的工作方法和工作品质，所以在这几个月里面我裂开了的综合素质得到了进一步的提高。

1、因为自己进入客服的工作时间还不算特比长，跟公司的老员工比起来还有许多的不足，特别的对公司产品的了解程度上差距就更加大了，所以我的专业技能还有很大的进步空间，仍需要加强学习。

2、工作态度还有许多不足：在工作上面还想存在着工作量过多就埋怨甚至是消极怠工的思想，所以表现出我的工作态度还需要进一步加强，我要在工作中进一步跟部门先进的员工学习才行。

1、在工作之余，自己还需要加强学习，加强对公司产品信息的了解，以及更多产品故障现象和处理措施的学习，这样才更能够为公司服务，做好自己的工作

2、在工作中指定一个进步的发展计划，这样可以促进自己的思想建设性，加强对自己的约束，促进自己思想进步。

**公司第二季度工作总结篇二**

20xx年的第2个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这3个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是20xx年2月，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

1、销售任务完成情况

1）第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中xx19台，xx15台，xx21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，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。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、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比的时候我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，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，可以说完全是两个领导言传身教的结果。

2）职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快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。我在这里想说一下：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，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

4）自己工作中的不足：

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

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，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：我应该和公司保持一致的经营思想、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、家庭情况等，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3季度要比2季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的`学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处；

最后我希望第3季度公司的业绩更加辉煌！

**公司第二季度工作总结篇三**

20xx年第xx季度即将告一段落，第xx季度即将来临，现将第xx季度的安全生产工作做如下总结：

1、第xx季度接到管理中心《关于加强电视卫生安全的紧急通知》后，我嘉诚公司首先成立了电视卫生安全检查小组，明确了任务，并对工作区和设备、库房进行了责任区、责任人的划分，使安全责任和卫生区的责任落实到位到人，强化了员工的安全意识和责任意识。

2、健全、完善有关电视卫生安全工作制度，在基础上制定了《食品卫生安全预防措施》，《食品卫生中毒预案》，建立了食品卫生安全检查制度，完善了食品采购，入库检查制度，做到层层把关，责任到人。

3、为使食品卫生工作能够更加明晰，明确，保证各项岗位职责与操作规程更加规范，因而制作了各类制度牌15块并张贴上墙；改造，新增食品存放加工等部位的设备设施，把陈旧的洗碗池更换上了不锈钢池，还增加了两个凉菜间，还安装上了电视和紫外线消毒灯，还把后厨不规范的线路和开关重新进行了改造。

4、各公寓、平房、办公楼除了每周两次的。班组安全学习外，这个季度，各部门每周又增加了关于“服务礼仪，职业道德”的电教课，并制作了300张温馨提示“节约用电，小心地滑”；对新来的员工进行了安全知识培训，除每周日检查外我公司针对各部门进行了一次安全卫生大检查，每月一次针对员工进行安全常识和如何正确使用消防器材进行抽考。

5、锅炉班、维修班、综合班，第xx季度除了每周二次的班组安全学习以外，我们特意在八月份组织每周一次的电视电教课，内容包括“礼貌礼节”“职业道德”；锅炉班八月份对东院锅炉房陈旧的管道和设施进行了除锈补漆工作；维修班每周二次对箱变和配电室进行安全检查和打扫卫生，发现隐患及时处理，并制作了“安全管理流程图”1块，“燃气泄漏应急处理流程图”2块，“火警应急处理流程图”2块，“消防应急处理流程图”1块。

6、我公司每月1号对整个联合基地274个灭火器，76个消防栓进行检查，并填写卡片。8月份我公司进行一次消防疏散演练和“安康杯”消防疏散演练签名活动，参加人数：117人次；还对全体员工进行了一次关于“安全知识”，“服务礼仪、职业道德、职业技能”的考试，参加人数103人，还进行一次“安全知识”的电教课，参加人数：118人次。

小结：从第xx季度的“安全生产”工作来看，我公司在今后的工作中仍然把“安全生产”做为主题，逐步推行“以人为本，预防为主”“预防为主，防消结合”的安全管理模式，安全管理从事后被动变为事前主动，从专人管理转变为全员管理，今后除了继续开展消防演练和疏散演练、设备安全大检查、现场隐患大排查等系列活动外，重点推行，安全知识竞赛和演讲，安全座谈会等安全文化建设活动，从而营造人人重视安全，人人维护安全，时时处处安全的和谐氛围。

**公司第二季度工作总结篇四**

关于本人销售第二季度的工作总结如下：

1、按要求标准作业，安全时时放到第一位.安全是发展之基本.

2、重视执行文化，定期进行培训.执行力不到位，以下工作没法开展.

3、严抓卫生环境，个人衣冠形象是企业形象文化基础，卫生环境做不好还谈什么工作.

4、如何在保证质量境况下降低维修成本，减少成本才是盈利的根本.

5、提高工作效率，减少时间，也是盈利一部分.

6、提高服务意识，微笑服务才能拉近距离，想客户所想，客户之忧，更能引导消费理念.

7、加强专业维修技术培训，专业才不会被行业淘汰.

8、培养员工积极性，定期开展娱乐活动，好的环境，好的心情，才能出好的质量.

9、定期追维修欠款，认真分析其中原因，给予解决.

10、开展太色服务，举例简称{星月服务}上门提车，送车服务，为客户更省时间.才能产生依赖心理.

11、注重细节，严抓细节，坚持严抓落实为目标，细节论成败，注重细节，才能使企业笑到最后.

12、向分店认真学习优点，多多交流沟通，以提高自己的管理知识.

总能在百忙之中仔细阅读总结报告，在文中我没有对用赞美的语言赞美你，在你的带领下管理如何英明，也没有提出你带出的团队，如何优秀，因为我感觉还没有做到完美境界，职业生涯中告诉我，企业有问题就要提出来，没问题去找问题，每天都能及时发现问题给予解决，美丽的语言不会把问题解决，个人认为没有发现问题的企业才是最大的问题，敬请不要计较，总结中都是我内心真实的感受和表达，都是我对企业责任心的表现，职业之心，时间考验，结果明鉴!

在这里说明一下，为嘻嘻嘻公司配套的产品是我司给x供应的hs-710v及hs-928b，为其做配套主要是考虑到宣传公司产品的需要，因其销量微小，在下面的总结中，将不做介绍。

1.维护老产品老市场方面：我司在x这里的配套老产品为hs-180v(包含主机、天线、扬声器)，由于在过去的几年中，此产品三包索赔金额比较大(20xx年索赔金额为：53万)，加之去年降价之后主机的价格为85.63元(不含税，下同)，经公司价格评审利润率为0，虽然如此，去年公司在x办事处的督促下，对hs-180v的电路进行了改版设计(由原先手工插件改为smt/ai)，产品性能比原先有了比较大的改善，因此公司仍然决定继续供应，但不主动追求市场份额的扩大，原因如下：

a. 此产品利润为零，考虑到这里索赔不规范，利润几乎为10%以上，扩大份额无意义；

b. 公司的价格与竞争对手相比无任何优势；

c. hs-528v已开始逐步取代hs-180v，产品结构升级应在20xx年完成，按照此进度逐步减少hs-180v的供应量，扩大新产品的供应量。

考虑到以上因素，在第二季度，十堰办事处基本上只是按照其确定的份额供应老产品hs-180v，努力配合好其生产计划。

2.新产品新市场开拓方面的工作：

新产品方面：考虑到hs-528v主机在20xx年9月才批量供货，在此也把它作为新产品，加上已经开始进行的d310项目(包含收放机、cd、vcd、dvd及天线、扬声器等)，x办事处的新产品主要有3个，下面分别给予介绍：

a. hs-528v产品，由于x的退出，目前我司此产品的份额为100%，但是xx电子有限公司、已开发出同样的产品，并于去年供应了800台(直供路线)，现在其正在紧密动作，准备再次进入配套体系，x办事处主要针对此情况给其设置门槛障碍。但是其价格为220.17元，我司价格为239.32元，相对而言，其成本优势比较大，如果采购三科的降本压力持续增加，而我司的产品又不降价的话，其进入配套路线是迟早的事。

b. d310项目的hs-t1886收放机，由于第一轮试制下来，发现的问题比较多，十堰办事处也将此信息及时地反馈给公司，现在公司方面的答复是在4月20日之前将基本解决好这些问题。

c. d310项目的hs-t2121收放机，第一轮试制下来发现的问题现在基本上只剩下一个面板灯光问题(东风商用车公司技术中心要求背景灯及按键灯光都为波长为470nm的蓝光)，因此机原先灯光都是绿色，现改为蓝光的话要加上许多发光二极管，电路要重新设计，重新开模，可能成本也要上去，时间节点能否保证也还是一个未知数。

新市场开拓方面：x特种车身厂属于x集团下面的东风实业有限公司，和x商用车公司是相互独立的，其年产量大约为40000-50000，收放机主要由xx公司及xx工贸公司2家进行配套，我个人比较看好这个市场，但是更加需要总部和领导的支持。

**公司第二季度工作总结篇五**

xx公司第二季度安全生产工作在大家的共同努力下较好地完成了各项任务，未发生安全生产事故，现将所做工作小结如下：

1、各有关单位根x月份汛前检查发现的问题和隐患，及时进行了整改和排除，部分单位在x月期间，又进行了检查并处理，确保安全渡汛，洋庄乡政府对洋庄加油站河边的一幢民房进行了拆除，彻底消除安全隐患。

2、各有关单位在主汛期，均能按照防汛责任制要求，做好值班、防汛信息上传下达、安全巡查、抢险及报灾等方面的工作。

3、x月xx日防汛指挥部和武装部联合组织开展冲锋舟驾驶培训和抢险模拟演练，参加人数70人。

第二季度，各单位结合防汛工作，均加强了安全生产管理工作，提高安全生产意识，总体工作有进步，希望继续努力。

第二季度，由于防汛任务重，安办抽查较少，共抽查了12个水利生产企业，发出整改通知书6份 。通过检查，看到许多单位对原来提到的问题均进行了整改，但有此没有整改到位，仍然存在项目经理和安全员不在现场进行管理；监理单位监督管理不够严格，监理员无证上岗；水利经营企业安全制度不够完善，电站员工部分无证上岗，安全设施不全等问题。

水电站部分员工无证上岗问题和政府管理部门变动有关，安办和安监局联系过，因时间太长，无法直接换证，只能分期分批培训取证。

x月份是全国安全生产月，根据xx市水利局和xx市安监局文件要求，我局制定了安全生产月工作计划和要求，下发至各有关单位，各单位均根据安全生产月工作要求开展了宣传、培训、演练、隐患排查等工作。局安办参加了市安监局在公园组织的安全生产月宣传活动，参加了连墩电站、水电总公司组织培训开班式。连墩电站、xx总公司安全生产月活动内容多，形式多样，予以表杨。

参加民政局组织的防灾减灾日宣传活动；及时转发上级有关安全生产文件5份；印发了水利局安全生产目标责任；完成水利部安全生产系统数据库填报工作，目前全市共有37个水利安全生产管理单位和165个管理工程。

第三季度工作主要内容

1、水利工程在第三季度将全面铺开，在建工程安全生产工作明显增加，各单位要在安全宣传、安全管理制度、人员是否持证上岗、安全设施是否齐全方面进行加强管理。减少安全隐患，杜绝安全生产事故发生。

2、水电站经营单位要将没有完善的安全生产内容进行完善，利用第三季度，特加是第xx季度雨水小的时机，组织员工参加培训、取证。

3、各单位在每月月底要及时将安全生产信息进行网上申报。

**公司第二季度工作总结篇六**

xx季度，我们xx物业管理公司按照中心党委和管理中心的统一部署，结合公司实际情况，以“比学赶帮超暨精细管理深化年”、“争五杯、促和谐，打造胜利大本营”和“为民服务、创先争优”等活动为主线，将生产经营与各项活动开展有机结合起来，各项工作有条不紊深入运行，为xx季度能顺利实现全年工作目标奠定了基础。现将工作情况总结如下：

1、维修服务。xx季度接报修电话292项，电路65项、管道28项、公共部分144项、楼宇门25项、疏通下水道30户。

2、小区绿化。共新栽苗木500余株，绿篱修剪1万余延长米，行道树打头300余棵，小区整体苗木打药六遍，施放周氏啮小蜂600余枚，美国白蛾防治效果明显，绿地划锄4万余平米，移栽苗木500余株，认真开展雨季绿地排涝和雨后杂草清除、划锄保墒等绿化养护日常工作。

3、小区卫生保洁。做好小区维修改造施工现场及周边环境的卫生清理工作，定期对公厕、垃圾点进行打药消杀，全面清理各类卫生死角50余处，做好秋季落叶清扫工作，清理外运生活垃圾1600余方，更换各类盖板60余块。

4、小区治安。强化门卫夜间出入车辆、人员管理，加大日常巡逻力度，持续开展“零发案小区”创建工作，驱赶传销、发广告、收废品等闲杂人员100余人次，治理小区车辆乱停乱放、压花砖100余次，安泰市场占道经营现象治理后环境维护良好。

5、安全、设备管理。

落实具体措施，做好各项主题活动的开展，认真开展雨季八防安全教育，成立应急小组，落实专项物资，对电路、车辆进行定期检查，做好本年度防洪排涝各项工作，确保小区安全度汛。

一是管理工作突出“省级复审”。公司成立由主要领导为组长，生产办牵头，两个物业站为主，治安、综合全员配合的活动领导小组，协力投入到筹备工作中。公司三办组成的检查小组，逐一深入基层，本着解决问题，处理问题的原则，严格对两个物业站的省级文明小区复审资料进行了检查，并督促和配合物业站进行了整改、完善。

二是环境卫生突出面貌改善。为加强小区卫生规范管理，环卫人员坚持一日三清，监督员勤巡视、勤检查，发现问题严厉扣罚。我们大力开展“十乱”治理工作，组织人员集中清理了楼道、雨搭上的杂物和楼外堆放的砖块砂石以及小区行道树上飘挂的塑料袋等杂物。

三是安全管理突出安全教育。

①积极开展雨季八防安全教育，结合防洪排涝工作总体部署，确保防洪排涝应急小组通讯畅通，防洪排涝应急物资定点存放、专人管理，组织了防洪排涝应急演练，全面杜绝小区内涝，确保小区居民安全度汛。

②认真开展暑期安全教育，严禁职工放假子女去危险水域游泳，严格执行错时工作制，按时向基层一线职工发放防暑降温慰问品，做好暑期安全生产工作。

③做好暑期车班安全教育，严格劳动纪律，认真执行车辆夏季保养维护，严禁酒后驾车等违章现象的发生，顺利迎接了管理局场地车年审，同时认真开展私家车安全教育，在开学来临之际做好外地职工之女开学前往返的安全提醒工作。

④按时上交领导干部安全承包记录，对承包商管理规定、安全事故管理办法等上级文件进行宣贯，顺利迎接了局设备年审和hse大检查，并对检查反馈的问题进行了及时整改。

⑤认真做好第86次岗位责任制大检查工作的准备工作。组织有关人员深入基层、班组，协助基层找问题、查隐患，公司全体职工的安全防范意识得到了进一步增强，安全操作技能进一步提升，安康文化建设进一步加强。

四是绿化工作突出病虫害防治。

我们积极行动起来，通过释放周氏啮小峰、人工修剪、喷洒生物药剂等多种方法加强病虫害防治。各区域结合绿化管理实际，将防治工作责任落实到基层班组和个人，要求认真检查每棵树，展开药物预防性普打，做到防治目标清楚、责任明确、措施得当，虫害工作取得了明显效果。我们组织两个物业站和绿化技术人员对花池苗木进行从平面到立体的修剪，多样美观的造型赢得居民好评。

五是综治工作突出专项整治。

我们以“查漏补缺抓防控，群防群治保平安”为主题，以创建“零发案”小区为目标，重点加强对居民区、外来流动人员、安全消防等方面的治安管理，对市场秩序、小区车辆乱停乱放等现象，开展专项整治工作。在居民区的治安防范上，我们充分发挥五位一体、百户治保的作用，实行划片承包，责任到人，并派专人定期对小区各种消防、道路照明、排污、排水等设备进行巡查，保证了小区内无交通事故、重大火灾及刑事案件的发生。治安巡逻队采取监控与巡逻相结合的方法，加强了重点时间段、重点部位的巡逻密度，并坚持每晚用小喇叭在小区内提醒居民“防火、防盗、注意用气安全”，保证了小区的安全稳定。

六是维修服务突出质量提升。

我们认真推行承诺服务制，把居民满意不满意作为衡量工作的尺度，全力打造440服务一刻钟便民服务圈，要求对居民的服务需求在一刻钟内必须到位解答。大力加强440调度人员的素质培训，从职业技能、知识修养和礼仪服务几个方面加大自助培训，要求440调度人员在岗的24小时内，注重理论知识的实践，提高工作技能和协调沟通能力，在休息时间里多阅读书籍，提高自身知识修养。组织职工进行换位思考，开展“假如我是居民，需要什么样的服务”讨论。各项学习培训，使大家做到了快速反应、分清主次、缓和矛盾、调整关系，从根源上减少矛盾纠纷的的发生，进一步提升服务水平。

**公司第二季度工作总结篇七**

转眼之间，20xx年的工作已经结束了一半了，在这半年之中，我们信用联社的工作进行的十分顺利，在前两个季度中，我们的工作都在不断的进步，第二季度的工作较第一季度是稳中有升，显示了我县经济的良好增长态势。

20xx年第二季度，我县联社以省、市联社20xx年工作要点为指导，结合我县信用社实际，在认真分析上年度工作成绩与不足的基础上，围绕央行专项票据兑付和支持地方经济发展开展工作，各项工作取得阶段性成果。现将第二季度工作总结如下：

1、业务指标完成情况

截至20xx年x月xx日，我县信用社各项存款余额x万元，较第一季度增加x万元，完成季度任务的xx%，完成全年任务的xx%；各项贷款余额为xx万元，较第一季度增加x万元；不良贷款按四级分类余额为xx万元，较第一季度净压x万元，占比为xx%，完成全年任务的xx%，按五级分类较第一季度净压x万元，占比为xx%，完成全年任务的xx%；实现各项收入x万元，其中利息收入xx万元，完成全年任务的x%；股金余额为2406万元，较第一季度增加x万元，资本充足率为xx%。

2、管理指标完成情况

20xx年，我社严格按照上级联社和我社制定的全年工作要点展开工作，确保了各项业务稳健运行，积极推行省联社开展的“五讲五树五跨越”学习教育活动，员工素质进一步提高，深入贯彻省联社信贷管理专业会议提出的“三千三百惠农工程”精神，认真组织辖内信用村镇及信用市场的摸底评定工作，营造了良好的内外部环境，为各项目标的顺利实现奠定了良好的基础。

1、集中储蓄移植，规范存款管理。为提高效率，降低成本，规范管理，我们对各信用代办站撤销后移交回的手工储蓄存款进行了移植，从x日x日至x月x日，历时两个月将全县约16万余笔，x亿元手工存款全部移植入微机管理，实现了全县无一手工存单，并将约28万张手工存单全部登记收回，计划在核实后于近期集中销毁。

2、认真总结经验，及早安排工作。为使我社20xx年各项工作目标顺利实现，确保央行专项票据如期兑付，我们于x月xx日便安排部署了二季度的工作任务，并于x月xx日召开了全县信用社20xx年工作会议，对20xx年工作情况进行了总结兑现，对先进集体及个人进行了表彰奖励，并重点安排了20xx年各项工作任务。会上，联社领导与各信用社负责人签订了“20xx年工作目标责任书”和“案件防范及三防一保责任书”，将各项指标落实到社，要求各社围绕票据兑付安排今年的工作，确保今年9月份如期兑付。

3、严格绩效兑现，落实奖惩措施。20xx年初，我们通过稽核审查，依据20xx年旺季工作会议签订的“不良贷款清收责任书”，对原xx信用社主任进行了末位淘汰，对全辖员工特别是信用社高管人员起到了一定的震慑作用，将“能者上、庸者下”的用人制度落到实处，打破了干部能上不能下的陋习。

4、公开岗位竞聘，规范用人制度。为了更好的服务辖内企业客户，我县联社组建了客户部，主要负责全县企业客户的信贷服务工作。在客户部主任人选的确定上，我们采取了公开兑聘，择优录用的方法，于2月18日召开竞聘大会，采取现场演讲，民主投票，公开计票的方法，选举产生了客户部主任一名，副主任二名，同时产生了因人员调整和末位淘汰空缺的季庄、南庄信用社主任和联社业务科科长。

5、实行双重考核，按季分解任务。20xx年，我们采取了按年度和季度双百分考核的办法，将各项任务指标按季下发到各社，并每月从每位员工档案工资中提取300元，从全年效益工资中预支300元，共600元作为工效挂钩考核基金。根据各社季度业务经营指标完成情况进行百分考核，其余效益工资参加年度百分考核。通过实施双百分考核的办法，将全年任务按季分解，逐步改变我县 “淡季无事干，旺季连夜干”的局面，既可减轻贷户的还款压力，又可降低年终时的工作强度，还可加快资金周转，增加效益，一举三得。

6、实施惠农政策，创建信用工程。对省联社提出的“三千三百惠农工程”，我县联社高度重视，精心组织，稳步实施，在深入调查研究的基础上，计划创建5个省级标准信用村，支持13个县域经济企业，其中，营销2个高端客户，培育3个核心客户，带动农民增收，给农民提供更多的就业岗位。创建1个信用市场，扶持 3个农民专业合作社，为50934户农民、5个新农村建设试点村提供信贷支持，努力创建2个信用乡镇，为全县农村经济更好更快的发展做出新贡献。

7、加大资金投放，支持地方经济。为有效支持地方经济的发展，我社出台了《xx县农村信用社支持中小企业及地方经济发展方案》，对辖内优质客户进行大力扶持，并专设了客户部服务企业客户。截至目前，共发放企业贷款xx万元，有力地支持了中小企业和地方经济的发展，为我县社会主义新农村建设做出了应有的贡献。

8、强化学习教育，提高人员素质。为了全面提升员工素质，我们根据省联社下发的“‘五讲五树五跨越’学习教育活动实施方案”，在全县信用社系统展开轰轰烈烈的学习活动，并根据我社实际，制定了下半年进行“五讲五树五跨越”的后续活动，即，以“学习法律法规，规范经营行为；学习内控制度，规范操作行为；学习职业道德，规范服务行为”为主要内容的“三学三规范”活动，制定严格的考核措施，并计划于20xx年x月进行考试，将考试成绩与效益工资和职务挂钩，确保学教活动取得实效。

9、加强技能培训，构筑防范屏障。为确保年初制定的安全保卫“八无”目标的实现，我县联社在年初层层签订年度“三防一保”目标责任书和联防协议书的基础上，狠抓要害岗位人员资格审查，与县公安部门联合对全县要害人员进行审查，并认真落实省联社3月6日召开的案件专项治理工作会议精神，于3月21日组织联社职工及信用社监事长、主管会计等共计70余人观看学习了案件专项治理会议录像，增强了员工的安全防范意识。同时，为切实提高全县信用社员工消防技能，确保信用社员工人身、财产安全，减少火灾造成的财产损失，我县联社于20xx年x月13日组织召开了“消防安全知识培训会”，聘请县消防支队大队长为主讲，为各社消防负责人讲解了消防知识，并进行了现场演示，增强了操作性。

20xx年第一第二季度的工作都已经结束了，在之前两个季度的工作中，我们信用联社的工作稳中有升，这是一个非常好的信号，说明我们县的经济在金融危机的打击下，开始慢慢的恢复了之前的发展态势。在接下来的工作中，我们信用联社的工作还要继续努力，帮助我们县的经济快速有效的发展，相信我们县的经济发展会在一段时间内恢复到历史最高水平!

**公司第二季度工作总结篇八**

物业科第二季度安全工作，在公司领导的正确领导下，认真贯彻落实“安全第一、预防为主、综合治理”的方针，紧紧围绕公司领导指定的安全生产目标，坚持以人为本，修订和完善安全管理规章制度，以防火防盗等安全事故，认真开展安全检查、反事故和查隐患整改，在全体员工的共同努力下，安全工作取得了显著成效。

1、加强自身安全责任意识，紧紧围绕“安全责任、重在落实”的主题。从自身安全做起，切实通过以身作则可视、可感、可悟的良好个人安全行为，使员工感知到安全生产的重要性，感受到领导做好安全的示范性，感悟到自身做好安全的必要性。牢固树立有感领导思想意识，深刻领会有感领导本质内涵，自觉体现有感领导示范行为。加强学习，不断增强员工安全生产工作的责任感，认真履行好职工本岗位的安全职责，坚持安全生产从自身做起，从细节做起。

2、围绕安全做好员工教育和宣传工作。传达贯彻公司安全生产形势，强调树立安全责任意识和“安全第一”的思想和理念，利用周日、例会以各种形式对职工进行安全教育，及时将公司下发的各类安全学习文件传达到每一个人。

3、贯彻落实“安全生产月”活动方案的通知，切实开展安全教育活动，充分利用横幅、标语等宣传形式警示大家，利用班前班后会和周安全活动强调生活安全管理，搜集安全宣传资料，对宿舍内易发事故类型、重点防护、工作薄弱环节、各类人员安全意识与安全技能等方面，开展深入全面的大检查，消除隐患，有针对地扎实地开展教育和防范工作。同时要求各岗位人员书写安全月工作总结，不断增强员工安全意识，提高安全防范意识；

1、物业科第二季度安全工作在全体员工的努力下，以宿舍违规线

路、电器查处和宿舍防火、防盗及租赁场所的管理为中心，经过三个月的努力，期间没有发生任何安全责任事故，为职工们的工作、生活和学习创造了安全、舒适的环境。

2、对严重违规行为，尤其是对宿舍酗酒、酒后闹事、破坏公共设施等人员物业科对其采取的是发现一起，严肃处理一起的强硬管理，决不姑息，前期在对几起严重违规行为的处理结果进行通报后，宿舍楼不文明的行为几乎被杜绝，先后涌现了很多文明宿舍和优秀舍长，逐渐形成了温馨、文明、整洁的职工公寓。

3、为了增强职工的水、电、暖、防盗、防火安全意识，科室在相关部门的支持下，组织管理员和宿舍舍长主要针对私接乱拉电线、线路老化以及盥洗间、卫生间下水道的堵塞等问题进行检查，在公共区域张贴安全宣传教育。通过宣传，让“安全第一”的观念深深地印在每个职工的心中，加强广大职工的公共安全意识，增强自我防护意识；

4、为创建和谐型企业，营造良好的生活环境，依照国家关于部分刀具实行管制的相关规定，物业科、人资科、保卫科请示公司领导后联合对公寓楼各宿舍管制刀具进行了清查收缴。

1、加强日常安全巡检工作，尤其是对夜间租赁场所经营状况及宿舍管理，联合保卫科加大巡检频率，对违反公司及合同规定的责任人严格执行处罚规定；

2、强化夜间安全巡检制度，物业科、保卫科两科室实行领导24小时值班制，物业科巡检员及保卫科巡逻队每日有针对性的对重点部位及每日检查重点进行巡检，管理员每天对各宿舍进行检查和不定期巡查，尤其是对医务室、网吧、小餐厅、超市的食品安全、商品价格、饮食卫生、营业时间等情况，按照与外来经营户签订了安全责任书的相关内容检查，严防酗酒、打架、闹事等各类破坏公司内部稳定的事件发生，同时每天对宿舍内使用违规电器、喝酒、赌博等违规情况进行检查，不留死角、不留盲区、及时对各类违规行为进行处理。

3、根据公司关于“五一”节日期间安全管理工作的要求及指示精神，20xx年4月26日针对外包单位制定了关于开展“五一”节日期间安全自查自纠活动计划并下发到各租赁场所，同时下发了关于在“五一’节前组织开展室内外环境卫生大整治活动的通知。

4、认真组织开展隐患排查，安全月期间组织县卫生监督、工商等单位对各租赁场所针对食品卫生、价格、进货渠道、消防安全等进行检查。

5、每天对各租赁场所进行检查，尤其是超市商品价格、网吧上网人员登记、餐厅卫生及营业时间进行了专项检查。

1、认真贯彻公司及相关职能部门的安全学习、安全活动，及时将安全指示精神传达到每个人。

2、不断完善各项管理制度，提高对住宿场所的管理水平，将人性化管理和制度化管理有效的结合到一起。

3、加强对各租赁场所的巡检，建立职工意见反馈机制，有效杜绝侵害职工利益的现象，如：食品卫生安全、药品安全等。

4、安全深入管理，拓展安全工作范围。切实加强对外包单位安全工作的监督与管理，深入外包单位的日常管理，督促检查规章制度的执行，落实隐患整改，按照签订责任书所签订的内容，严格落实外包单位责任，真正做到安全事故的预防。

5、对承包人的安全教育和管理工作实行责任追究制，对因管理不力、管理不严或违反规定的责任人严格按照租赁场所管理办法处理，问题严重的要采取停业或取消承包资格的必要手段。

6、做好安全工作检查记录，完善台帐，不断完善安全检查制度，加大安全监管力度，确保安全检查一个不漏，发现问题及时处理、上报。

**公司第二季度工作总结篇九**

20xx年，为继续做好巩固脱贫攻坚相关工作，我坚持以临战的精神状态和紧张程度开展脱贫攻坚各项工作，全力巩固帮扶成果，在脱贫不脱政策的情况下，第二季度重点做了以下工作。

一、协调单位统筹资金，优化文化广场环境。投资3万余元硬化、绿化文化广场场地，安置垃圾箱，修建公共厕所。

二、帮助购买优质种子。年初组织协调车，人帮助群众购买优质土豆种子4000斤。

三、整理村容村貌。投资1万余元对村内道路进行维护整修、清理村内街道垃圾、粉刷村两侧防护栏、美化村内沿街墙面，极大改善了农村人居环境。

四、和队长协调石油公司运送农业耕作机械柴油2吨，保障农耕生产。

五、帮助推销运送高粱4000斤，推销药材500斤，小米1000余斤。

六、积极组织协调雷家庄村内道路硬化工程有序推进，现已经完成1000余米的街巷砖路硬化，后续道路逐步继续开展。

下一季度，我将继续努力按照县委政府和我局的工作计划安排，围绕雷家庄村的发展实际，进一步完善基础建设，开展新一轮的科学种植培训，促进农业发展，品种跟新换代。突出抓好巩固脱贫成效，贫困户经济再增收。

**公司第二季度工作总结篇十**

时光如梭，转眼x年股份制运作已走过二个季度，回顾过去的一个季度，餐饮部在酒店及公司领导的正确指导下，在酒店兄弟部门的密切配合下，在部门全体干部员工的大力支持和努力下，大胆经营、勇于创新、锐意进取，超额完成了公司及酒店制定的各项经营任务指针，为实现公司及酒店领导“发展餐饮”这一战略目标打下了良好的基喘…下面餐饮部就第二季度主要工作总结、报告如下：

第二季度，部门共实现营业收入1929499.2元，完成季度任务指针的122.51%，较去年同期 1739053元增加了190445.8元，上升率为11%，实现利润289960.11元，完成季度利润指针的147.34%，较去年同期263774.26元(平均每月87924.75元)相比，利润增长了26185.85，增长率为9.9%，

第二季度，部门共接待婚、寿喜宴103趟次 1314桌，金额达456177元，接待标准平均为347元/桌，较去年同期304元/桌增加了43元/桌，散台接待了16258人次，上座率为51.6%，包房共接待14560人次，包房出租1365次，出租率为57.1%。

x年第二季度不仅是餐饮部在上半年良好经营局面中持续上升的一个季度，也是酒店以参加市旅游饭店服务技能比武为楔机，提升餐饮品牌与市场占有率的一个季度，更是餐饮部为实现公司及酒店“发展餐饮”这一战略目标奠定良好基础的一个季度，为此部门在总结上半年成绩的同时，找准了存在的问题与薄弱环节，并结合部门实际，着手开展了以下五个方面的工作：

一是创新经营，突出“创收、赢利”这一主题

创收、赢利是一个企业永不变的主题，为提高部门创收能力，部门根据年度总体工作安排，作了以下几方面的工作：

1、为进一步提升部门人气及怀大餐饮知名度，部门以店庆活动为楔机，深入落实了店庆特价酬宾促销活动的相关工作，促销期间，部门共销售特价菜5000余份，金额达8万余元，得到的消费者的一致好评，

2、为加强对外影响及大宴的宣传效果，部门综合历年冬季大宴菜单的编排成功做法，部门拟定并出台了冬季大宴菜单，二季度，部门共接待各类大小宴席103场次1314桌，金额达456177元，平均347元/桌。

3、为增强酒店在vip客户中的知名度和品牌效应，抢占更大、更多的高档消费客源，充分展示和体现酒店大型宴会承办效果及组织能力，部门成功接待了由酒店主办的300余人圣诞节自助餐及x签约仪式自助餐，借助部门接待自助餐的成功经验，部门给x的负责人提出了多条宝贵意见，得到了主办方的一至好评。

4、为进一步宣传酒店品牌，挖掘全员促销意识与潜能，巩固与抢占更大的市场份额，餐饮部在经营情况较好、工作量大的情况下，克服重重困难，配合酒店做好了圣诞票的推销工作。期间，部门共销售圣诞票64张，金额为19072元，同时在此次圣诞票销售中也涌现出如x、x等一批促销能手。

5、为强化厨部创新意识，确保餐饮产品在花色品种上做到常换常新，达到用新菜留住与稳住老顾客的目的，三个月来部门共推出新菜100余道，并涌现出了一批如x、x等一批新菜开发能手；

二是转变观念，强化“质量建设”这一根本

质量就是根本，质量就是企业发展的生命线，质量是企业永恒的主题。二季度，为实现公司及酒店领导年初提出的“发展餐饮”这一战略目标，并持续保持上半年餐饮良好的发展局面，部门在“质量建设”上着手开展了以下六个方面的工作：

1、为圆满的完成市旅游局组织的饭店服务技能大赛，部门根据总体工作安排，早于10月份就着手拟定并实施了《餐饮部参加市技能比武人员实施进度表》，在酒店领导及部门人员的的高度关注下，在参赛人员的共同努力下，餐饮部在此次技能比武大赛中，荣获中餐台面设计一等奖、中餐宴会摆台三等奖，为酒店、为部门争得了荣誉。

2、部门根据上半年经营情况较好的实际，为保持这种良好的经营势头，并在菜肴制作的创新和优质原材料的引进上得到进一步的提升和信息的了解，在分管领导贾副总的带领下，组织后厨部分骨干赴长沙、株洲、吉首等地的原材料市尝社会餐馆进行了一次全面的考查，不仅开拓了厨师视野，同时也引进了巴西烤肉、怀大养生大宝、乡里腊肉等一批特色菜肴及优质原材料，受到了广大顾客的一致好评。

3、为进一步提高后厨烹饪水平，加强厨部烹饪技艺的交流，逐步提高厨师队伍切、配、装的整体技术水平，并不断强化后厨质量意识，部门于12月29日在后厨举办了一次技能比武大赛，通过此次技能比武，共推出新菜30余道，不仅激发了厨师的创新意识，同时也找准了厨部存在的薄弱环节，为第四季度后厨工作再上新台阶打下了良好的基矗

4、为规范后厨物品摆放及量化管理，降低餐具破损率，提高工作效率，结合后厨日常工作的实际，部门于十二月份拟定并实施了《餐饮部后厨餐具、物品规范摆放及日常管理暂行办法》，同时为统一厨部装盘器皿，提升席面效果，提升酒店餐饮形象，根据经营需要，部门对厨部部分器皿进行了一次购置工作；

5、为进一步提高大宴接待质量，了解怀化大宴市场的总体口味与发展趋势，建立一套完整的大宴接待客史档案，在分管领导贾副总的指导下，拟定并实施了《大宴菜肴质量跟踪表》，为逐步提高大宴接待水平和找准大宴服务中存在的问题提供了很好的依据。

**公司第二季度工作总结篇十一**

不知不觉间，20xx年的工作已经过去了两个季度。在第一季度的时候，我们的生活和工作都发生了翻天覆地的变化，这不仅让我们感到不适应，还严重的影响了工作。但随着第二季度的工作到来，一切终于还是慢慢的恢复了过来。而经历了这些的我们，在工作上也有了更多的收获。

而在第二季度里，我作为银行的一名员工，也有了自己的收获和体验，毕竟这次的体验让我收获众多。以下是我对自己这个季度的工作总结：

在这段时期里，我们的工作一直都很忙碌，看着同事们认真专注的身影，听着领导们的讲话，我也慢慢的从自己的工作中进入状态。在感受中，我更了解了自己的工作目的!了解了自己的工作方向!作为一名银行的职员，我在过去面对客户的时候，总是太过死板，太过经验化。但是到如今冷静的思考下来，我才感受到，工作可以有这么多的变化，而自己也应该更灵活，更积极的去寻求最有效的方法。

在工作中，这个季度的我通过不断的模仿、摸索，感受到了自己的提升，并且在之后的工作中完全靠自己的判断，更是很好的锻炼了我的能力。在现在的工作中，我不仅能更好的向客户推销银行的产品和业务，更是能通过交流加强和客户的联系，并能更好的开拓自己的人脉道路，让工作更加的顺畅!

其次，我也掌握了一些自我学习的技巧，并根据自己的情况定下计划，让自己有更多的时间来提升自己，增长理论知识。

在第二季度的工作中，我开始在个中提升自己。每天的工作不像过去那样忙碌，但是却更需要严谨和小心的对待!在工作中，我刻意去锻炼和提升自己的能力，并让自己在面对客户的时候能更加的得体。

在这个季度的工作中，我的工作情况明显比第一季度有了更大的提升，并且也得到了更多客户的满意评价。就我个人而言，我是有不少的进步的。但同样，也有在工作中因为自己的疏忽大意而导致工作失误的存在。对此，我感到很惭愧，但也因此认识到了自己的不足。

在未来的工作中，我会更加的努力的做好自己的工作，不断的反省自己、改进自己，未来的不久，我一定会有新的进步!

**公司第二季度工作总结篇十二**

20xx年第二季度，在酒店总经理正确领导下，营销部积极跑市场，为完成酒店经济任务做不懈努力。现将20xx年第二季度营销工作汇报如下：

会议接待。本季度酒店领导重点开发承揽中小型会议市场，注重内部公司会议接待好的精神指导下，加强与关系单位的联系，了解收集会议信息，经常沟通，定期走访，对会议的各项要求进行逐步落实，认真接待好每一次会议。精心细致得做好每次的会议要求，加大会议宣传力度。

本季度，接待了xx教委会议，xx企业会议，xx学术报告会议，接待中小企业会议4次，711会议5次，每次会议接待都顺利完成任务。

对于跑市场，揽客源这方面。从去年开始客源市场就很萧条，受金融风暴影响，酒店行业经营惨淡。要想生存就要开展开发新客源，跑市场。今年开年，首先要跑市场，x月后，对一批老客户进行走访，办事处等进行拜访，和他们保持良好的关系。重点拜访了三家网络订房中心：xx网。xx网，xx网。对周边老客户定期走访，电话联系，一方面加强沟通，另一方面也了解现在市场的状况。

网络订房现如今已经成为各类宾客出差，旅游，商务活动的选择方式，为网络中心订房实现资源共享。今年开年以来，我们酒店的50%的客源来自于网络订房，说明现在网络订房已经成为主流趋势，关于这个方面，我们不仅与一直合作的网站续约，同时也与x网，xx网，xx网签定协议，每个季度定期按时通过传真方式相互联系，保持我们在网络订房方面的绝对优势。

①定期发放代金券。发放对象如：xx社区，xx社区。

②更换20xx年一楼大厅特价菜牌。更换了新菜单。

③为公司租大客车到xx慰问演出。

④接待一个小型婚宴(7桌)，三个大型婚宴(20桌)。

⑤受酒店委托与工商银行商谈租赁事宜。

⑥把酒店x月份房价制定好后，通过传真通知各家订房网路中心。

为了拓宽销售渠道，利用电话，手机等通讯设备定期加强与客户沟通。

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