# 协会季度工作总结范文(16篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2024-08-03

*协会季度工作总结范文1随着七月的到来，我做中德机电心协会长已有一年了。在心理协会的一年里，我收获颇多，学到了不少心理学知识，结交了不少朋友，体会到工作的快乐。培养了自己礼貌，细心的好品质。在这个学期即将结束时，有必要对过去的工作做一个总结，...*

**协会季度工作总结范文1**

随着七月的到来，我做中德机电心协会长已有一年了。在心理协会的一年里，我收获颇多，学到了不少心理学知识，结交了不少朋友，体会到工作的快乐。培养了自己礼貌，细心的好品质。在这个学期即将结束时，有必要对过去的工作做一个总结，以吸取经验，查找不足，以便在下学期把工作做得更好，取得更大更好的成绩！

>一、这一年的工作

1、心理委员培训课

2、心理影片展

3、讲座

4、我们的户外活动

5、问卷调查

6、心理咨询会

以上是我们的特色活动，其具体内容见PPT《中德机电心理协会工作总结》。除此之外我们心协还有自己的常规工作，那就是心理委员汇报工作。我们中德机电心协每班设一名以上心理委员，心理委员是班级的动态观察员，其任务就是及时向辅导老师汇报班级动态。辅导员老师根据汇报的情况，及时的处理一些比较特殊的案例，以确保校园和谐安全。心理委员的具体职能见PPT《中德机电心理协会工作总结》

>二、这学期工作的不足

这一年来我们中德机电心协的工作成效是老师和领导们有目共睹的，我们的社团从早先的几人发展到如今的60多人。大大小小活动也搞了很多，让很多同学有了展示的舞台。我们的活动在服务了他人之时也快乐了我们自己。通过一系列的活动，很多人对心协有了新的`认识，更多的人开始关注我们。但是，我们依然存在不少不足，以下就是我们心协本学期的一些工作不足之处。

1、去年10月招新时，由于个别负责人的不尽心不重视导致社团只招了10个人，导致社团在很长一段时间都无法进行开展工作。

2、在第一学期时，没能对班级心理委员足够重视，使心理委员的职能没有充分发挥出来

3、本学期与第三社区的合作没能达成，原本准备开展的活动也被其他活动冲掉，这个合作问题还有待下学期继续进行。

4、这一年来的活动基本是针对大一学生，很少有大二的学生参与。这个是上届遗留下来的问题，但是在本学年也未能很好的解决。

>三、对下学期开展工作的建议

1、军训期间一定要做好宣传活动，不可放松。

2、还请辅导老师给全院班主任打招呼，重视班级心理委员的职能。否则心理委员积极性受挫，对开展工作极为不利。

3、每个学年末都不要放松对即将升入大二的大一学生的宣传工作，否则很容易在新学期开始造成领导断层，导致只有极少的人留下来协助下届的工作。

4、向大院申请经费由本院自己掌管，一年的工作经验表明经费由大院掌握，下面院系的活动开展很受牵制。因为任何支出都要开发票，很容易造成经费的不必要浪费。而且也不是所有的支出都能开得到发票的，这也就导致了经费没法报销。这样极大地影响了社团的发展。

5、坚持心理委员汇报制度，不松懈。一个社团如果没有一项常规的工作，其很难立足，所以本学期确定的心理委员汇报制度必须害的继续。

6、开展活动时针对的对象不能仅仅是大一，也还要有大二的参与。要趁着现在的大一学生对心协还有一些好感时，积极鼓励他们明年继续参与活动。

>四、下学期工作展望

期望下届的心协能够克服我们的不足之处，让更多的学生积极主动地融入心协这个友爱充满活力的大家庭里，让我们院的心协飞得更高更远。

**协会季度工作总结范文2**

南京市担保业协会在主管部门的大力支持下，秉承服务于担保会员单位的宗旨，积极贯彻政府各项政策方针，努力寻求并积极探索担保机构防范自身信用风险的良策，推动担保行业自律管理与可持续发展。自20xx年初以来，南京市委、市政府出台了多项政策措施，持续推动和支持着我市担保业发展，担保机构注册资本和业务规模呈持续上升趋势。

协会上下恪尽职责，为助力于我市担保业健康发展以及主管部门制定未来发展规划，发挥协助和协调作用，协会一方面协助政府部门搜集行业相关数据信息，关注担保机构生存状况；另一方面通过担保行业调查统计、行业调研、召开座谈等方式，实现南京市担保业务相关数据、行业发展现状等准确、及时上报。

我市担保业在发展的同时，也面临不少难题。协会将尽己所能，向相关部门进行反映担保机构面临的诸如信息共享、相关抵押手续难以办理、税收优惠政策的落实等问题，积极协调担保机构与各职能部门之间的工作。

协会会刊《南京担保》改版后的17、18期，栏目设置多样化，内容更加丰富全面，版面设计耳目一新，在提供金融类专业知识的同时，我们通过此平台也增加了一些企业文化建设和才艺展示的内容，使大家在工作之余丰富文化内涵。本刊改版后增强了刊物的可读性，让阅读者不仅赏心悦目，更能从中受益匪浅。会刊分别发行于省市政府有关领导和管理部门、各驻宁商业银行、本市各担保机构和部分企业，受到各方面的一致好评。改版后的会刊受到了银行和会员单位的大力支持和投稿。具体情况如下表：

20xx年度系统内供稿情况表单位：件来稿形式合单位论文信息报道文字文艺作品计南京安富投资担保有限公司2114中融信佳投资担保股份有限公司213江苏金钥匙担保股份有限公司1113江苏省信用再担保南京分公司11江苏经纬投资担保有限公司11江苏保德信投资担保股份有限公司11江苏贵信担保有限公司11

《南京担保》19期工作实务

南京市科技创新担保有限公司1120xx年度系统外供稿情况表单位：件来稿形式合单位论文信息报道文字文艺作品计中国建设银行南京鼓楼支行134江苏银行总行112中国民生银行江苏省分行11其他单位31711协会积极开展培训，提高我市信用担保行业业务水平。改选后协会充分围绕服务会员的宗旨，按照《章程》的规定，为提高担保从业人员素质和资格、熟练掌握业务运作规律以及满足担保行业对专业人才的迫切需求开展了多次专业培训、业务交流和研讨及考察学习活动。20xx年9月协会邀请了南京金陵科技学院的专家教授，组织了以“融资性担保机构会计核算办法及业务监管系统”等内容为主题的业务培训，参加人员高达150人以上，提高了担保从业人员的业务水平，受到好评。

此外，协会还组织多次外出考察交流活动，提高了担保从业人员整体素质。20xx年8月，协会组织了由20多家会员单位和行业主管部门构成的考察团赴长春市进行考察学习。不仅开拓了我市担保从业人员的视野，而且借鉴了更好为中小企业提供融资服务的先进经验；20xx年11月，协会接待了绍兴市担保业协会考察团，与兄弟省市展开协会工作情况信息和担保机构业务经营情况的交流。

今年协会开展了一些工作，也取得了一些进步，为今后的发展打下了基础。相信在政府有关部门的大力支持下，在社会各界的帮助下，在全体会员的共同努力下，南京市担保业协会将会进一步开拓新思路、探索新方法，为南京市的经济发展贡献力量！

**协会季度工作总结范文3**

纳新可以说是对社团发展起至关重要的作用的一项工作。我注意到，我们的协会在以往的纳新当中，只要是人数达到一定的规模，就觉得纳新工作是成功的。但是，这只是协会发展的第一步，而且对于我们协会来说，由于计算机本身的魅力，每年都会吸引广大新同学的积极加入。因此，对于保持我们协会有相当数量的同学加入我们还是很有信心的，但关键的问题是为什么参与协会活动的人数越来越少？为什么我们的技术水平迟迟不能提高？许多同学的不参与是自己渐渐失去对这方面的兴趣了，还是我们做得不够完美，让他们失望了？我觉得这是一个值得我们反思的问题。我想大家也意识到了，我们这一届的协会的骨干成员，在技术方面与前几届相比，确实是存在很多的不足，对于计算机协会这样一个社团来说，技术就是协会发展的生命力，我们的影响力归根结底由我们协会的技术决定的，如果我们连过人的技术都不具备，我们还怎么去立足社团，服务校园，服务社会呢？我们还怎么去用我们的知识去积累我们协会不断发展壮大的基业？所以，我认为我们在纳新的过程中，要注重对有潜力、有能力的成员的关注和培养，纳新不是一两天的事情，而应该是个长期的过程。我们既要发掘协会内部成员的内在潜质，还要多关注一些在计算机方面有较强实力的非协会成员来参与到我们协会的活动和建设中来，一时发现不了没关系，要发掘有潜力的人才，最好的办法就是通过我们计算机协会所举办的活动来发现人才，那么接下来我就谈一成都理工大学工程技术学院计算机协会谈关于本学年我对我们协会相关课程及活动的安排。

**协会季度工作总结范文4**

关于工作总结的概念，尽管很多教科书的说法有所不同，但都包含这几点要素：第一，它是国家机关、社会团体、企事业单位或个人对过去某个阶段全面的或专项的工作进行的回顾；第二，它是对过去工作的一次全面系统的分析评价，是一次总分析、总研究；第三，它的主要目的是为了指导以后的工作。通过总结，发扬成绩，克服缺点，吸取教训，使以后工作少走弯路，多出成果。

因此笔者认为，工作总结，就是国家机关、社会团体、企事业单位或个人对过去实践活动进行的总体归纳和全面概括．是由感性认识上升到理性认识的结论分析和深入研究，是探索事物发腱规律，用于指导下一阶段工作的一种书面文体。工作总结所要回答的核心问题，不是将要做什么、怎么去做、做到什么程度的问题，而是要回答过去工作做得怎么样、有什么经验和教训、原因是什么的问题，是一次总鉴定和总结论。它可以为各级部门提供工作情况和经验，也可以用于表彰先进、树立典型、交流推广先进经验。

**协会季度工作总结范文5**

本学期我协会秉承学院团体“为学生服务”的宗旨，大学生社交礼仪协会“传扬社交之美，尽显礼仪之风”的准则及其发展方向，努力做好各项工作并开展各项活动，不断地探索与发展，引导学生学习与能力的共同提高。由于我协会作为本学期新成立的社团组织，经验不足，加之时间紧迫，因此我协会开展活动的次数较少，但在本学期中，我们以“学习，交流，协调，提高^v^为目标，努力通过社团成员的自身学习和相互交流提高自身社交能力，并且通过一定社会实践活动来达成知识与实践的共同增长。现作总结如下：

年10月下旬，我协会发起人为协会的成立进行初期理论建设，并向有关单位了解相关制度；

年10月28日，初期理论工作完成，并邀请行政学院王爽老师担任协会指导老师，王爽老师对我协会表示极大的兴趣，并就今后的发展给予指导意见；

年11月11日，我协会筹备人员正式向经济管理学院分团委提出挂靠申请，由分团委上报校团委审批；

年11月23日，经社团联合会批准，我协会进行了为期一天的纳新活动，共接收新成员十五名；

年11月24日20xx年12月1日，通过张贴海报、贴吧、腾讯微博、新浪微博等多种途径对我协会进行宣传活动，经过此次宣传，共有十名同学加入我协会；

年11月27日，我协会召开第一次全体成员会议，由主席王利将协会的相关情况向全体成员作以介绍，并就今后的发展进行规划征求意见；

由于期末考试将近，为了不耽误协会成员的\'期末复习以及国家英语四级考试，再加之协会相关事宜需要进一步完善，因此我协会决定本学期结束社团集体活动，通过建立QQ群、飞信等方式进行协会内部沟通，而且我们通过QQ群共享文件，上传关于社交礼仪方面的资料，让成员在空闲时间自主学习礼仪方面的相关知识，提高我协会成员的综合素质为目标。

**协会季度工作总结范文6**

今年是幸福工程在我省开展15周年15,5月8日“母亲节”是第十五届母亲节暨“幸福工程―救助贫困母亲活动日”，5月29日是全国第十三个“会员活动日”。为将“生育关怀”、“关爱女孩”、“婚育新风进万家”等内容进行深入的宣传，我乡认真落实上级有关通知精神，树立以人为本的服务理念，加强领导，结合本乡实际，充分发挥计生协会的自身优势和特色，调动各村计生协会的积极性，共同开展了以“发扬成绩，锐意进取，再创辉煌”为主题的丰富多彩的宣传服务活动，进一步推动了计生协工作水平的提升。

一、积极宣传，营造节日活跃气氛

1、在各村宣传窗内张贴宣传画报，利用广播、宣传车等宣传工具强化宣传效应。

2、制作了各类计生宣传资料，并相应分发各村，使广大育龄群众和外来流动人口都能了解计生知识。

二、创新载体，调动群众参与活动积极性

1、积极参与“生育关怀行动”。组织好各村计生协会参加上级组织的生育关怀知识竞赛活动。同时，我们还举办了“大家一起乐”活动，对流动人口子女进行慰问，并购买了学习用品，虽然，父母不在身边，但这些留守儿童同样感受到关爱与温暖。

2、5月29日，举办了一次现场计生知识宣传活动，将中央《决定》精神、计生政策法规、艾滋病防治、生殖健康、奖励扶助政策等知识宣传单分发到育龄群众手中。这次活动共发放宣传品560份，接受咨询21人次。

4、与乡卫生院联合举办一次健康保健知识讲座，由乡卫生院院长给广大群众讲课，提高了广大群众的自我保健意识。

三、发动各村协会组织，大力开展“办实事”活动。

11、乡计生协会理事积极参与“”宣传日的各项活动。其中妇联、团委、文化站等部门也积极为“”活动出谋划策，全力协助。

2、各村的理事积极参与协会建设，在理事例会上为协会建设提供很多建议，力争使我乡协会工作更上新台阶。

总之，我乡的“”宣传日活动在乡党委、政府领导的重视下，在各级计生协的共同努力下，在广大会员的积极参与下，收到了明显的社会效果。活动期间，我乡各级协会活动开展率100%，会员参与活动率96%。“”活动的开展，提高了广大理事、会员的荣誉感、使命感和责任感，增强了协会组织的凝聚力和生命力，为我乡构建和谐社会、建设生态小康乡做出了积极的贡献。

蛤泊乡计生协会

**协会季度工作总结范文7**

转眼之间，本学期即将结束，而电子协会经过本学期的洗礼，又“成熟”了几分。

电子协会成立于20xx年，经过这些年的探索、发展，形成了一套比较完善体系，探索出了一条可行的发展道路：

>一、技能培训课

利用每个周末，由本协会技术能手和电子协会的指导老师马启科无偿对会员进行集中培训，提高大家的理论水平，为实践打下牢固基础。

>二、义务维修活动

为了构建和谐校园，繁荣校园文化浓厚学术氛围；发扬我协会会员的奉献精神，进一步加强大学生动手实践能力，服务城院师生和社会。协会在校内外举行义务维修活动，在为大家解忧的同时，又锻炼了大家动手实践能力，广大会员都希望多开展这样的活动，而义务维修活动也是电子协会的`品牌活动。

>三、参加电子大赛

挑选技术好的会员参加城院之星电子特长经培训合格的可参加江西省电子大赛。在参加过的几届电子大赛中都取得不错的成绩，为学校和个人争了光，同时也调动了大家的积极性。

电子协会在20xx20xx年底为学校一级社团，在校团委的正确领导、鼓励、支持下，取得了较大的发展；20xx年底至今为二级社团，在电子学院，给予了很大的支持与鼓励；经过几个月的磨合，电子协会也渐渐融入机电工程学院这个大家庭。

电子协会本学期有八十几名新会员加入，到现在能坚持下来的会员有五十名左右，人员流失率比较高，说明我们做的还不够好，这是一个值得我们深思的问题。

协会本学期以理论课为主，虽然在校内举行了两次比较成功的义务维修，但这些活动还是远远不够的，没在校外开展活动、也没有创新的活动，过于保守，没有实现“走出去”的计划，这与资金问题有关，但更主要的是我们自身没有做到最好，在以后的道路上我们会积极主动去争取条件，为协会的发展注入足够的推动剂。

过去的已无法改变，而过去的成功与失败则能给予我们宝贵的经验，我们只有把握现在。

**协会季度工作总结范文8**

按照《^v^任丘市委宣传部关于做好第九届“xx好人”典型代表评选工作的通知》要求，xx乡把评选工作作为“实施道德工程建设好人之城”的重要环节，迅速组织落实，确保评选工作扎实得力。现将有关情况汇报如下：

接到评选通知后，乡领导立即做出由宣传委员牵头宣传干事负责相关事宜的重要批示，要求各村、各部门充分认识到“xx好人”评选的重要意义，将其作为推动实现学“好人”事迹，弘扬“好人”精神，争做先进典型的重要举措，并确立了“乡党委协调、各站所示范带头、基层评选全面开花”的总体格局，确保评选活动由点到面扎实开展，取得实实在在的成效。

利用各村广播，开辟“好人”专题专栏，大力宣传“xx好人”的先进事迹和高尚品德，并对我市入选“xx好人”的11位候选人进行重点宣传报道。充分利用宣传栏、黑板报等方式在乡机关、各村营造关注、支持、参与评选活动的浓厚社会氛围，扩大活动影响。

“xx好人”典型代表评选工作以来，我乡共收到选票209张，有效票数209张。

**协会季度工作总结范文9**

20xx年11月5日14：00到18：00，广东金融学院肇庆校区学术之友协会在学校的组织下圆满完成了招新活动。学术之友协会本着“活跃校园气氛，营造学术争鸣环境，发掘学术调研人才”的宗旨，为给协会注入新的血液，完善协会内部结构，更为了更多有共同兴趣、共同理想、共同目的的同学们拥有聚集在一起进行交流、学习与探讨的机会。

>一、前期工作：

1、筹备会议：活动开始之前，我们协会在会长的带领下召开了一次关于如何让协会招新在众社团中吸引眼球的会议，会中，各部长干事充分发挥自己的才智，针对如何招新、如何更好地招收会员这一问题提出自己的.意见，并规划好此次活动的行程。并针对如何更好地完成工作进行了细致分工。

2、宣传工作：在11月4、5号，我们协会在全校范围内进行了派发传单的活动，我们主要采取的形式有：各班宣传、海报宣传、到宿舍上门宣传。在招新活动开始之前让学校的同学们了解我们协会的特色，明白我们活动的流程。

3、场地布置：当天，在活动开始前，我们利用中午的时间布置活动场所，用彩带、气球等工具把我们的招新场所打扮得更具吸引性。

>二、招新阶段

1、提前在招新现场接受同学们的咨询。

2、除咨询台前四名干部外，另安排两人一组从报名队伍后接受同学报名，提高报名效率，保证了报名现场秩序。

3、每组采取合作登记形式，将登记资料和收取会费两项工作分开，保证登记工作的有序进行。

4、轮班工作。安排两批干部轮班工作，既减轻干部的负担，又提高报名登记效率。

5、注重前来咨询的同学的交流，礼貌介绍协会，建立良好的协会形象。

>三、后期工作

1、安排两名同学统计名单，两名同学清点账目。

2、安排会场清理工作。

3、召开总结会议，进行招新工作总结与反思。

>四、针对活动的评价

本次活动，各部门互相帮助，配合得很好。成员间分工合作，活动进行得非常成功。不过，这次活动还是存在一些不足，在宣传阶段，对于报名表的发放，时间上有点仓促。我们会努力改正缺点，继续发挥我们的优点。

>五、总结

总结：本次招新由于人员调配得当，干部工作效率高，原定18：00结束的招新活动于17：40提前超额完成招新工作，截止至17：40共招会员360名，达历届最高。活动结束后，当场清算账目。由于各方面条件限制，本协会在一定程度上限定了会员人数，有的同学因迟到一步报不上名而感到惋惜。本协会承诺，秉承“活跃校园气氛，营造学术争鸣环境，发掘学术调研人才”的宗旨，在保证会员利益的前提下使非会员也能感受到浓厚的学术气氛。

会员安排：由于本协会人数较多，考虑各方面因素，决定实行会员分组管理，方便更好地与会员联系。

此外，本协会根据社团部下达的“与时俱进”的要求，成立了四个方便会员联系的Q群，并在百度百科设立关于本协会的介绍，提高本协会的知名度及影响力。

**协会季度工作总结范文10**

>一、招新及选拔演出者

本学期开学伊始，为扩大小提琴协会规模，增强实力，我们进行了新一轮的招新和优秀演奏者的选拔。通过小提琴基本知识考察和对音乐的热爱，我们邀请其加入了协会。此外，在和非本科生（如研究生、博士生、本校毕业生等）的交流互动中，挖掘了不少水平较高的会员作为演出者。参与本学校及外校演出。

>二、每周固定训练

我们会在每周有至少三次的固定室内练琴时间。此外，除每周五，周六周日的固定训练，我们还会在中午及晚上有室外练琴时间。

>四、举办小提琴特色的活动

通过舞会的.主办向全校推广关于小提琴及西方音乐知识，增进大学生对小提琴艺术的了解，丰富课余生活，提高音乐欣赏素质。提高音乐欣赏素质。提高大学生音乐艺术品位。扩大河北大学“弦鸣小提琴协会”在河北大学乃至所有驻保高校的影响，为小提琴爱好者提供一个展示自己才华的舞台。

传承音乐经典，传递自信快乐，展现自我风采，奏响旋律，放飞青春。

>五、参加河北大学各协会间的各种活动和外事演出

为了增强河北大学弦鸣小提琴协会的影响力，我们协会经常参加各社团组织的各种活动及演出，并参与部分外事演出（商演）。

**协会季度工作总结范文11**

20xx年10月16日，中山市物业管理行业协会第一届第一次会员大会召开，会议选举产生了协会理事会、会长、执行会长、监事等领导层，这次大会宣告了市“物协”正式成立。

市“物协”成立两个多月来，在中山市住建局、民政局的指导和支持下，在协会会长、执行会长的领导下，秘书处开展了一系列服务会员、发展行业的工作，取得了较显著的成效。现将市“物协”成立以来的工作总结如下：

>一、完成社团登记等手续，协会服务工作迅速走上正轨。

市“物协”成立后，随即到市民政局办理社团登记手续，并陆续办好了协会公章、验资、代码证、税务登记、银行帐户、会费发票等一系列手续。10月31日市民政局批复同意市“物协”成立，11月3日发放社团登记证书：社证字第526号，市“物协”领回社团登记证。

10月27日，协会秘书处搬到刚装修好的市“物协”办公室办公。11月10日，赵艺鸣会长、谭志平、贺国平执行会长和欧书勤监事到“物协”秘书处举行了简朴的揭牌仪式，至此，中山市物业管理行业协会的常设机构秘书处正式对外办公，开始逐步正常运作。

根据市住建局对市“物协”的工作要求和部署，在会长、执行会长的领导下，市“物协”秘书处于10月24日召开了秘书处负责人会议，会上研究、明确了秘书处负责人的工作分工，研究安排了当前秘书处的工作。会后，根据工作需要，秘书处充实、增补了工作人员，从11月的5人到12月开始工作人员总计6人，承担起住建局、协会理事会交给的各项工作。

11月19日，市住建局下发了《中山市住房和城乡建设局关于委托中山市物业管理行业协会承接事项的通知》(中建通[20xx]202号)，该文件委托市“物协”承接指导小区业主大会和业委会成立，协助住建局调处各类物业投诉和纠纷；建立和管理物管专家库，组织和指导评标等五项工作事项，此后，市“物协”按照住建局的要求，有计划地开展协会的各项工作。

>二、服务会员与行业，当好政府的助手，切实有效地开展协会的日常工作。

(一) 认真做好指导小区业主大会和业委会成立，协助住建局调处各类物业投诉和纠纷的工作。

我国住宅小区的业主自治管理需要一个较长的过程。目前，全国各地建立业委会的住宅小区才占总数的20%左右，中山约占30%。因此，指导小区业主大会和业委会成立是一项繁重的工作任务。自今年10月市“物协”成立以来，秘书处分工专人负责这项工作。11月以来，已先后指导17 个小区业主大会召开和业委会成立。

同时，由于种种原因，部分业主与业委会之间、部分小区的业主、业委会与物业公司之间也时有不协调的事发生。因此，市“物协”为协调解决这些矛盾纠纷，自10月以来，协助市住建局房地产科做了大量的接访和调处投诉、纠纷的工作，先后调处了 25 宗投诉，其中重大投诉8宗，为促进社区和社会和谐做了大量工作。

(二) 建立和完善物业管理评标专家库，依法做好组织和指导物业管理招投标的评标工作。

做好“物管专家库的建立和管理，组织和指导物业管理评标工作”，是市住建局委托我们“物协”的第二项主要工作。秘书处十分重视这一工作。自11月以来，已先后受理和组织了 12 个项目物管招投标的评标工作。在组织和指导评标工作中，我们依法办事，发挥物管专家库的作用，认真、合理做好物管评标工作。

为进一步完善管理，发挥物管专家库的作用，做好物管评标工作，根据市住建局的要求，市“物协”正在起草“中山物业管理专家库管理办法”，促进我市物管专家库更专业化、现范化运作。

(三)做好组织、指导中山市物业管理工作示范项目创建工作，顺利完成20xx年市级示范小区的考评。

20xx年，时代·白朗峰、远洋城天骄花园、^v^故居纪念馆、锦绣国际花城、锦绣海湾城、汇泰都城、豪逸半岛等9个住宅小区申报创建市级示范项目，市物协多次组织深入到这些小区进行检查和指导，淘汰了2个未能达到示范标准的项目。在今年12月初，由市住建局房产科、市“物协”组成考评小组，对符合条件的。 7个小区进行了考评验收，全部顺利通过考评验收，这7个小区荣获20xx年中山市住宅小区示范单位。通过市级示范项目创建，推动物业公司加强队伍建设，提高了物业服务水平，提升了业主满意度，促进了住宅小区的文明和和谐。

(四)开展物业服务从业人员继续教育培训，不断提高物管队伍的综合素质。

根据市住建局的工作委托事项，为促进物业公司转型升级，提高我市物业行业从业队伍的综合素质，市“物协”成立刚两个月，秘书处就发出通知，在12月20、21日两天举办物管专业人员继续教育的培训班。培训班计划分几批举办，首期招收学员216人，租用市委党校会堂办班。在开班时，秘书处派出领导作了简短的学习动员培训，学习内容均为物业服务、物业管理的各项业务实务和法律法规等。通过培训学习和考试，引导和鼓励从业人员不断加强思想和业务学习，提高服务意识和综合素质。

(五)注意听取会员单位反映的意见，做好为行业、会员和企业维权的工作。近来，接会员单位反映，市质监部门尚未停止对小区电梯检验检测收费。故秘书处协助物业公司与省、市发改部门联系，悉省、市发改部门已明确答复对此电梯检验检测费从今年5月1日开始免征。目前，协会正跟踪此事，致函市发改局，申报要求把已收此费办理退还手续。

>三、加强内部管理，加强协会工作人员能力建设，提高服务会员、服务行业的工作效能。

随着市场经济体制的发展和完善，协会已经成为市场的三大主体之一。政府部门、企业、协会这三大市场主体相互影响、紧密联系，在市场经济中扮演不同的角色，发挥着各自不同的重要作用。物业管理行业协会，作为行业联系政府的桥梁，要较好地发挥服务会员、振兴行业的作用，必须加强内部管理，加强协会工作人员的能力建设，不断提高工作效能。

(一)加强学习和调研，着力提高协会工作人员尤其是新员工的思想水平和业务能力。

市“物协”秘书处6名工作人员，一半是新手、是年轻人。秘书处建立以来，我们十分重视加强学习和调研，鼓励大家认真学习党的方针和政策、学习社会主义核心价值观、学习物业管理的法律法规、学习相关的业务知识，并通过到物业企业调研，了解行情、企情和会情，提高为会员、为企业服务的工作能力。通过加强学习和以老带新，几位年青人在业务骨干的带动下，有了较快的成长进步，较快适应工作发展的需要。

(二)加强内部管理，不断提高协会秘书处的工作效能。

管理出效益、出效能。协会秘书处建立以来，注重建立规章制度，加强内部管理。比如，建立“业主大会、业委会成立情况登记表”、“物业管理信访情况登记表”和上述两样的月报表等，做好协会的基础工作，并逐步建立秘书处工作周会、学习制度等等。同时，为方便小区业主咨询有关召开业主大会、成立业委会的问题，我们还制订出“召开业主大会选举业主委会的简易流程”。通过加强制度建设来规范工作要求和协会的运作，提高服务会员、服务行业的工作效能。

新的一年，我们相信，在市住建局、民政局的指导和支持下，在协会理事会、会长、执行会长和监事的领导下，经过全体会员和秘书处的共同努力，我市物协的工作一定能够不负行业所望，做得越来越好。

**协会季度工作总结范文12**

>一、20xx年的工作回顾

1、专业和业务知识的学习

通过跟随处长、经理一同拜访客户，公司安排的专业知识培训，以及自己的学习，从刚开始的不懂，不了解LED，慢慢掌握了一些LED知识和业务技巧，增强了业务能力和信心。

2、新发展的客户

一年来，从开始在处长、经理的带领下拜访客户，到后续的独立拜访客户，通过拜访客户，既加强了专业的学习，又发展了一些新的客户，共计：x家。

3、参加展会

参加了20xx年x月的广州展以及9月份的亚欧光电展。通过展会学习了公司的新产品知识，在展会上参观其他厂家的展柜，了解到新的LED元件以及产品的运用，竞争对手的状况，掌握到一些市场咨询和动态。

>二、存在的问题和解决方案

1、存在的问题

①专业知识的欠缺，在产品运用方面不能给客户提供一些合理化的建议；

②业务技巧有待提高，说服客户下单的能力有所提升；

③个人的文化涵养有待巩固和提升。

2、解决方案

**协会季度工作总结范文13**

20xx年开始了转眼我来斯柯达已经10个月的时间了，要反省，在20xx年第一季度工作中出现的问题要正确分析并及时改正，当然好的工作经验要保持和延展，同时也要对以后的工作有所展望，有一个初步规划。

首先我真的非常庆幸能来到斯柯达，从过去一个什么都不懂的学生，来到斯柯达见习，实习，到成为一个真正的销售顾问我感受到了斯柯达团队的家庭温暖，体会到了斯柯达品牌的人性关爱和优越，更觉得欣慰的是长久以来公司领导和长辈同事一直给予我的指导关怀和帮助。在我才进来最需要帮助的时候公司的各位师傅真诚指引带我走学会销售，我觉得自己能在这种团体下成长实在是很荣幸。在第一季度中1—2月实际实现销售7台车，其中1月销售昊锐3台，明锐2台，1月中明显的发现自己新增有望客户明显不足，导致销售业绩下滑，2月中及时亡羊补牢，积极参加正义坊车站活动收集了有望客户28人，在2月份实现交车2台。新的3月份即将开始，在3月份里自己应该拿出更多的积极性，配合协助组长和各部门同事与领导完成各项任务，努力收集有望客户，争取完成公司下达的5项指标，争取完成更多的交车，也按照领导的要求卖好一台车，增加装饰和保险的渗透率争取在3月装饰保险金额都在一万以上！

**协会季度工作总结范文14**

20xx年9月至20xx年7月，我担任物流管理10—1班的专业导师。透过一年的指导工作，学生加深了对专业的认识和热爱。在这一年中，我认真履行了导师的工作职责，透过各种形式，手段与学生进行了沟通交流，给学生带来各方面的用心影响，同时也锻炼了自身工作潜力。现将这一年来的工作经验总结如下。

>一、指导学生对专业的了解。

经过与学生见面了解学生对专业的认识，专业的课程体系，专业就业有什么联系等问题。透过分组的形式，指导学生了解专业学习的系统知识，专业的课程体系设置，学生需要重视哪些基础课程，使学生提高对专业学习的热情和兴趣。

>二、学习目标的确定。

经过与学生交流互相认识后，要求学生进行分组讨论——大学生学习的目标是什么？并要求每组代表进行发言，群众讨论，再由老师给予总体评价。透过讨论和发言，不仅仅能够了解到学生们究竟需要什么，也能加深学生们的相互理解和促进相互学习的效果。

>三、专业对就业的联系。

很多学生对大学的专业设置并不了解，对专业与就业关系更是茫然。针对此对学生进行相应明白，使学生明确学习期间应注意的问题。

本学年工作告一段落，在下一学年的开始我会持续本学年的优点，弥补不足，做好专业指导工作。

**协会季度工作总结范文15**

舞蹈是一门“美”的艺术科学，是人体动作下的肢体语言。通过抒发感情、塑造艺术形象是表达感情的一种视觉艺术。

舞蹈社是由大学舞蹈爱好者的学生团体。自20\_年创立以来，就本着 “展示自我”的宗旨，以“舞之梦幻、我心飞翔、舞动奇迹、炫舞青春”为口号，致力于舞蹈在学院内普及，培养同学们兴趣爱好，丰富同学们的课余生活，同时，作为职院的一个学生舞蹈社团，积极配合学院各种文艺晚会的演出。学期末如期而至，舞蹈协会的工作以即将告一段落，回首本学期平时的工作，将作以下工作总结：

一、及时召开社团会议，传达上级领导的各项精神

本学期，本社团从社长到各社员深入学习学校组织的“学雷锋，树新风”等各项思想，并从实际出发，提出“在稳定中求发展，在发展中求创新”的口号。在平时的工作中，加强舞蹈协会干部队伍的建设，坚持务实高效的工作作风，基础性工作扎实到位。

二、积极响应学院的各种活动

1、 护士文艺汇演

这是我院的重大文艺汇演。为了提高节目质量，我社团将在三月底就开始紧张并严格的筛选节目。节目多达各种类型，例如歌唱、舞蹈、器乐演奏、和其他表演。以至于汇演时达到最好效果。

2、“三下乡”社会实践活动

联合文艺部筹备好“三下乡”社会实践活动，提前筛选出节目，并排练一些创新富有意义的节目，是同学们都展现出自己的风采。舞蹈社团不仅抓紧对原有舞蹈的基本训练，而且要学习更好更多舞蹈，发现更多这方面人才，以便提高社团的质量，为我院各个文化艺术节的举办增添色彩。

10月份，护理学院文艺部举办的《新人才艺展》赛事，我们舞蹈社团的成员都取得了很好的成绩。 11月份岳阳职业技术学院举办

的技能节闭幕式，在中心广场上举办的在这次活动中，我们参演的护理学院的《蒹葭》这个演出，虽然取得了三名但是这是大家努力的成果，就像老师说的结果不重要，重要的是过程。

三、合理的调整练舞时间

为了合理安排大家的学习时间，舞蹈社授课时间都在每周星期

二、星期四下午5：00—6:00。这样不仅解决了大家时间上的冲突。而且更加合理的安排了时间。

四、外联活动

为了与本社团成员交流，加强同全校师生联系，本社团与多个协会合作交流,希望在下学期能够继续努力，一期比一期棒。总之，在20\_年上学期舞蹈社的各位成员认真负责，都积极的参加各项活动，完成各项任务，我们会在这一年的总结中吸取经验教训，继续努力，争取做到更好，让热爱舞蹈的同学，走进护理学院舞蹈社，同时让你在舞蹈社发觉不一样的精彩人生。

舞蹈团在逐渐成长的经历中总结经验，再接再厉，也将继续切合实际的制定工作计划，继续认真务实的完成计划。望下年度舞蹈社团能够创出更好的成绩，展示更多属于舞蹈社团独有的风采魅力。

**协会季度工作总结范文16**

客户进来售楼部首先我们应该热情迎接，并了解客户是否是第一次来看房，是，先登记好，介绍自己（不是，询问客户是否记得以前是哪位置业顾问接待的），请客户移步到区域模型详细为他讲解，讲解签到时候注意自己的语气，要吸引客户感觉在听讲故事一样，有层次感，节奏感，讲解中要记得跟客户互动，清晰、自信的告诉客户“您”选好作为第二居所是明智的选择，并且要做到客户跟着自己讲解后，咨询下客户是买来自住还是投资？根据客户的回答做出相应的建议，重点介绍。礼貌性的询问下听完讲解后客户还有哪些不明白的？理清好自己的思路，怎么样带客户，带客户看样板房的途中，讲解完周边的情况后，可以跟客户闲聊，了解客户心里想法和需求。看样板房可以先领客户到花园感受下独栋有天有地的氛围。在进屋参观前可以先给客户做个思想上埋下伏笔，托高客户心里对我们产品的低价。参观样板房的的时间不宜长，控制在3，4分钟左右，领导着客户去看选好的毛坯房让客户自己做比较。回来计价，折扣可以先收起，肯定的告诉客户我们这里是高端楼盘是没有折扣的，这样也利于客户二次回访的时候用折扣逼客户下定。

总是来说我们要改变我们一层不变的销售方式，尽快学习好让客户跟着我们的思路来走，始终保持自信。

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