# 企业第一季度工作总结(实用8篇)

作者：风中漫舞 更新时间：2024-03-24

*总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。企业第一季度工作总结篇一每年的第三季*

总结的内容必须要完全忠于自身的客观实践，其材料必须以客观事实为依据，不允许东拼西凑，要真实、客观地分析情况、总结经验。那么，我们该怎么写总结呢？以下是小编为大家收集的总结范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**企业第一季度工作总结篇一**

每年的第三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，生产在这个时候都非常紧张，各个客户都在催货，都要各个满足。二是通过这个月的合作，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xx公司20xx年一季度的工作汇报如下。

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。

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。特别是像xx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x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，xx酒厂和买断商共计下生产任务20多万件，xx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、积极开发新客户和新产品，为下一季度的工作打下基础。像xx一位买断商通过一年多的攻关，现终于开始合作，并通过新产品的开发，首单已落实生产任务达80多万元，已通过封样现正在生产。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。虽然今年我们积极想办法，添设备，联系外协，但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，积极为公司经营，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，提高了党员的积极性，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。

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。特别是像xx、xx、xx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，积极开发新客户。xx酒厂一直是公司的优质大客户，印务公司这几年发展都得以xx的大力支持，但今年他将进行改制，由xx市一家酒业公司入股并控股，今后xx业务可能会受到影响。所以在明年的工作中，怎样维护和xx远合作是我们经营工作的一个重点。另一方面积极开发新客户，加大和一桶天下，xx合作力度，稳定印务客户开发力度。特别是像xx、xx、xx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，积极开发新客户。xx酒厂一直是公司的优质大客户，印务公司这几年发展都得以xx的大力支持，但今年他将进行改制，由xx市一家酒业公司入股并控股，今后xx业务可能会受到影响。所以在明年的工作中，怎样维护和xx远合作是我们经营工作的一个重点。另一方面积极开发新客户，加大和一桶天下，xx合作力度，稳定印务公司的业务。

2、印务的生产过程是一个非常复杂的过程，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，特别是效率，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xx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。

**企业第一季度工作总结篇二**

在分管领导的正确领导下，积极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2020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2020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，总结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、积极争取市领导走访慰问劳动模范和困难职工

1月21日下午，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非常感谢。

3、积极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2020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。

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建劳动关系和-谐企业、签定“集体合同、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，特别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、参加了市总工会十六届三次全委会。

2月21日参加了市总工会十六届三次全委会。会上主要对2020年度工作进行了总结表彰，对人事变更进行了选举。其中市经信委工会在全市2020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、积极配合，对直属企事业单位进行年度考核和总结表彰。

7、接待群体访问和个访

一季度先后接待直属企事业单位群体访问和个访近百人次。对于信访反映的问题积极协调，有的问题已经解决，还有的问题现正在协调解决之中。

8、积极做好仙营办公区维护和安全工作

积极和办公室沟通情况，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。

**企业第一季度工作总结篇三**

每年的第三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，生产在这个时候都非常紧张，各个客户都在催货，都要各个满足、二是通过这个月的合作，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xx公司xxx年一季度的工作汇报如下：

一季度共生产普盒：5万个手工盒：35万个手提袋：8.5万个；外箱：x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。

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、特别是像xx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x酒就落实x万件的生产计划，估计要生产到年中才能完成生产，xx酒厂和买断商共计下生产任务x多万件，xx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、积极开发新客户和新产品，为下一季度的工作打下基础、像xx一位买断商通过一年多的攻关，现终于开始合作，并通过新产品的开发，首单已落实生产任务达80多万元，已通过封样现正在生产、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、虽然今年我们积极想办法，添设备，联系外协，但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，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，积极为公司经营，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，提高了党员的积极性，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。

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、特别是像xx、xx、xx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，积极开发新客户、xx酒厂一直是公司的优质大客户，印务公司这几年发展都得以xx的大力支持，但今年他将进行改制，由xx市一家酒业公司入股并控股，今后xx业务可能会受到影响、所以在明年的工作中，怎样维护和xx远合作是我们经营工作的一个重点、另一方面积极开发新客户，加大和一桶天下，xx合作力度，稳定印务公司的业务。

2、印务的生产过程是一个非常复杂的过程，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，特别是效率，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xx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提供精神动力和支持，为队〝三二五〞规划的圆满完成尽我们三产人的力量、为一三五队的美好明天作出贡献。

**企业第一季度工作总结篇四**

一季度，我委在区委、区政府的正确领导下，以党的xx大为指针，学习贯彻科学发展观，圆满完成一季度的各项工作任务，为新一年的工作开了一个好头。

一、主要工作情况

1、扎实开展机关效能年活动

我委于xx年2月11日下午召开了区发改委系统贯彻落实全区三个文明建设总结表彰暨机关效能年动员大会精神动员部署大会，成立了以发改委党委书记、主任胡学文为组长的东湖区发改委机关效能建设工作领导小组，制定并下发了《关于在发改委系统开展机关效能年活动实施方案》，并要求各相关单位和部门根据各自的工作实际，拿出具体的工作措施、实施办法和项目推进表。要求全系统干部职工把思想认识统一到机关效能建设这一今年的重要工作上来，进一步坚定信心、抢抓机遇、奋发有为、争创佳绩。

2、把学习实践科学发展观活动引向深入

我委成立了以发改委党委书记、主任胡学文为组长的东湖区发改委深入学习实践科学发展观活动领导小组，利用休息日，于xx月21日上午召开全系统深入学习实践科学发展观活动动员大会，要求广大干部职工切实提高思想认识，自觉把思想和行动统一到学习实践科学发展观上来。重点在几个方面作出努力：一是以科学发展抓项目为重点，转变经济发展方式、调整经济结构、提升发展水平;二是以保障和改善民生为根本，稳步推进企业改制，进一步促进社会和谐;三是以提高领导科学发展的能力为核心，进一步加强领导班子和干部队伍建设;四是切实加强组织领导，确保学习实践活动取得扎实的成效。

3、切实做好两节、两会期间信访、稳定、安全生产、消防工作

在两节、两会期间安排好全系统信访、稳定、安全生产、消防工作，下大力气开展信访、矛盾纠纷、安全生产、消防及不稳定因素大排查，限期整改存在的隐患。扎实做好改制企业、困难企业职工的思想稳定工作，召开专门会议研究处理南昌微型电机厂、南昌无线电六厂等企业职工的上访问题，杜绝赴京访、赴省访的发生。坚持打防结合，预防为主的方针，提高干部职工的防范意识和安全意识，未发生安全生产事故，未发生消防事故，保障了系统和社会的和谐稳定协调发展。

4、争资金争项目促进我区经济社会发展

我委积极向上争取资金、争取项目，一季度，我委向上申报的xx街道社区卫生服务中心、xx院街道社区卫生服务中心、彭家桥街道社区卫生服务中心项目争取了xx市基层医疗卫生服务体系建设项目xx年新增中央预算内投资540万元。

认真贯彻落实全区经济工作会议精神，成立了发改委实施三大工程总指挥部，制定了《东湖区发改委经济大发展工作实施方案》和《发改委xx年经济发展工作考核实施细则》。同时，充分发挥发改委工作的职能优势，在向上级争取项目、争取资金上下功夫，进一步加大经济工作力度，调整充实了经济工作专门人员，做好项目信息的收集工作和项目的跟踪服务协调工作，重点抓好房地产业、建筑装修业、餐饮业的招商引资和协税护税工作，大力推进楼宇经济、总部经济和个私民营经济的发展。

5、加强价格监控，规范收费管理

积极应对全球金融危机带来的影响，继续加强对辖区内集贸市尝大型超市的肉禽蛋、粮、油、液化气等重要民生商品价格的波动情况进行跟踪监测，为政府价格决策提供依据。

全力清费治乱，切实规范收费行为，对全区行政事业性收费单位开展收费年审，规范执收单位的收费依据、收费程序及收费标准，对发现的乱收费行为进行查处整改。

二、形势分析

题，希望取得政府的支持。而我委也将变压力为动力，以认真负责的态度、改革创新的精神、求真务实的作风，踏踏实实地完成自己的各项工作。

三、下一步工作打算

1、继续深入开展学习实践科学发展观活动，把活动与工作、生产、生活相结合，争取取得扎扎实实的成效，使全系统的工作更上一个新台阶。

2、以保增长、保民生、保稳定为核心，不断强化自身建设，进一步转变作风、转变职能，提高服务水平、提升服务形象，加强机关效能建设，为企业和社会服务。

3、进一步加大经济工作力度，组织专门招商引资小分队赴经济发达地区进行招商，加强协税护税工作，继续推进楼宇经济、总部经济和个私民营经济的发展。

4、坚持因企制宜、一企一策、成熟一个、实施一个和稳步推进的原则，继续加大改制力度，解决改制中的历史遗留问题，确保改制工作顺利进行。

5、强化安全生产和信访稳定工作，切实做好企业特别是改制、停产、半停产企业的安全稳定工作，通过不断开展周密细致的信访稳定、安全生产、矛盾纠纷排查，把不稳定因素消除在萌芽状态、消灭在基层，确实维护系统和社会稳定。

6、深化节能降耗，深入开展节能减排进社区五开展活动，进一步强化全民节能意识，树立家庭成员生活中健康、文明、节约、环保的新习惯、新方式，通过社区这一宣传阵地来积极发挥家庭在推动全社会节能减排活动中的重要作用。

7、强化服务意识，推动全民创业。积极扶持中小企业发展，进行中小企业资金需求、用工、人才需求调查，形成需求目录，通过各种途径解决民营中小企业贷款难、融资难、用工难问题。

**企业第一季度工作总结篇五**

随着我行不断的发展和壮大，对我行会计主管工作提出更高的要求。一季度，在我行的正确领导下，按照会计主管委派制管理暂行办法的要求，我认真学习业务知识和金融法律法规，严格履行岗位职责和行使管理与监督职能，以贯彻落实我行的各项工作为目标，强化管理，抓落实，提高会计核算质量，努力实现xx路支行为优良支行形象，同时并积极做好xx路支行的各项上报等工作，较好地完成了各项工作任务。现就第一季度主要工作总结如下：

在八月初我按照会计核算部的安排开始了为期一个月紧张而又快乐的学习生活。这次学习安排为我提供了一次审视自身工作、提高自己能力的机会。特别是通过在其他支行的学习，与其他支行员工之间很好的交流，使我的思想观念得到转变和提高，在我学习的这段时间里，经常会有人问我这个问题：你还需要在其他支行学习吗？因为在其他员工的眼里认为我以前在营业部工作很长时间，几乎所有的业务种类都遇见过，十几年的工作经验已经很丰富。我回答：要学、必须要学。俗话说：活到老、学到老。

这就是我的一个思想转变，我接触了十几年的前台业务，虽然业务经验丰富，但我要学习别人的长处，学习别人工作中更加快速的工作方法以及更好的工作经验。孔子曰：三人行，必有我师焉。意在告诉我们，每个人或每个地方都有值得我们学习的地方。天北支行学习期间，一有空闲时间积极帮助新员工整理破币。在学习期间我摆正自己的位置，虚心请教，做到与支行员工认真进行交流，碰到与以前业务不一样的地方进行讨论，积极协助其他员工做好支行工作。

在现实的工作中，要想干好会计主管工作，转变的方法只有一个：“学习”。要学会与人相处、要学会追求知识、要学会做事、要学会发展。未来的竞争是学习力的竞争，“无知”即“无能”。在学习期间我对以前的业务做到温故而知新，学习了现在开展的新业务，保函业务和贴现业务，并且重新接触了以前所办理过的账户管理业务。通过此次学习，账户管理工作有了更加细致性的提高，对以后的账户管理工作有了一个新的起点。在学习期间将自己所知道的业务传授给其他员工，做到互相交流学习，互相进步。通过学习使我对以后的工作有了更新的理念，将工作做到极致。

在工作中要积累自己，充实自己。人如果缺少积累，那么占有的资源就少；占有的资源少就意味者缺乏能力；没有能力的人是不会做好任何工作的。此次学习收获很多，但更重要的是意识到了自身的差距和不足。总结是学习的终点，同时也是学习的起点。学海无涯，贵在“持之以恒”，贵在“学以致用”。会计主管作为支行的“内当家”，其职责履行是否到位，直接关系到商行内控制度执行、管理水平，关系到效益最大化的实现。作为会计主管，加强自身学习，管好业务，是会计的必修课，否则无法带好一线人员做好基础工作。其次要加强法律法规学习，要熟知会计核算管理制度、财务制度、依法合规经营。另还要增强责任意识，增强“发展是第一要务，控险是第一责任”的意识，否则出现案件将是一票否决。

x月初经过行里的安排我参加了红色之旅的行程，去缅怀中国共产党的创始人，伟大的革命领袖。湖南红色之旅，我寻访了一个从韶山冲里走出来的普通学子，一代伟人的革命道路，也追随了贺龙将军的足迹。感受了他战斗、光辉的一生。毛泽东同志带领中国共产党克服了一切艰难险阻，历经了世间的沧海桑田，创造了中国历史的辉煌奇迹，收获了中国革命的全面胜利，成立了中国人民自己当家作主的新中国。

红色之旅让我感受和体会的东西很多，最为让我深思的一件事是飞机上为我们乘客服务的空姐：在她们为乘客服务时，如果她们面前的某种饮料用完时，她们同事之间相互在协作的时候都会对对方说：麻烦你递一下可乐，谢谢！如果我们商行的每位员工在相互配合的时候都做到这样，那就少了几分争吵，多了几分和谐，那“团结之美、协作之花”才是真正商行的体现。

红色之旅不仅让我欣赏了大自然美丽的风景，还陶冶了我的情操，也感谢商行领导给我的这次机会。联系到我目前的工作状况，无论是工作环境还是工作条件，与革命之初相比简直是天壤之别，我还有什么理由在工作时存在畏难情绪，存在轻略态度？我何尝不去更好的干好自己的工作，更好的为商行的发展而奉献自己的力量；而何尝不珍惜我的工作岗位，把握好自己的人生目标。

“读万卷书，行万里路”，这次的红色之旅使我感受颇深：毛泽东等老一辈革命先烈为革命事业所做的贡献必须时刻铭记。我将把此次红色之旅所汲取到的精神力量运用到今后工作生活中去，继承先烈遗志，以更高昂的热情、更认真的态度，不断鞭策我勤思索，苦学习，努力工作，不断创新，充分发挥商行人的力量，为创造商行更美好的明天而不懈努力！

**企业第一季度工作总结篇六**

x年的第一季度已经过去了，在这三个月的时间中我透过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。

我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一齐寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。透过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，此刻对盐城市场有了一个大概的认识和了解。此刻我逐渐能够清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了必须的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的潜力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结

在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售状况：

1月总业绩：166700

2月总业绩：241800

3月总业绩：252300

从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，能够说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然x行业公司众多，但我公司一向处于垄断地位!那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力?客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表此刻：

1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作倒此刻有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。

3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。4)市场的开拓潜力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作职责心和工作计划性不强，业务潜力还有待提高。

**企业第一季度工作总结篇七**

二季度，是我们办学的黄金季节，我们将紧紧抓住这有利时机，加大工作力度，全面实施全年 ^v^xxx^v^ 奋斗目标，完成办公楼装修工程和学员宿舍改造工程，成立zz科技咨询公司。为此将重点抓好以下几项工作：

一是抓好经济效益。在落实好培训计划的基础上，一方面利用教学质量这一法宝，打开社会培训市场，千方百计地走出去跑生源，灵活我们的办学方式，对外抓生源;另一方面扩大函授招生规模，并把着力点放在岗位技能培训上，充分利用我校教育资源，拓展办学功能，大力开拓各类岗位培训和职业技能培训。

二是搞好软硬件建设。不断改进教学条件、教学手段，加快基础设施建设，提高硬件水平。不断加强教师队伍建设，加强学员管理，加强教学管理，提高软件水平。

三是实施好以人为本的精细化管理。以员工sc行为规范为基准，以4e标准体系为支撑，以四卡闭环考核、^v^四工并存^v^为手段，以^v^一站、一栏、一板^v^为载体，达到^v^四化^v^要求，使我们的精细化管理与集团公司精神一致，提升学校综合管理水平和员工基本素质。

四是执行好准军事化管理。按照准军事化管理细则严格执行，严格管理，牢固树立执行与服从意识，增强个人、单位工作的组织性、计划性、准确性、纪律性，保持学校的高度稳定和集中统一，提高教职工队伍整体素质，提高学校管理水平。

五是组织好先进性教育活动。目前活动已经进入第二阶段，我校已经制定出了第二阶段实施意见，下步，我们将按照集团公司统一部署，按照流程和时间要求，组织好第二、三阶段的活动，并创新活动形式，丰富活动内容，力求取得实实在在的效果，让\*\*\*、职工群众满意。

我们将正视学校发展中面临的差距与存在的问题，充分认清我们所处的形势与有利条件，励精图治，奋发有为，树立发展是第一要务思想，加快学校的改革步伐，加强学校党的建设，促进学校跨越式发展目标顺利实现。努力营造团结、宽松、和谐的人文环境，进一步振奋精神，与时俱进，抢抓机遇，加速向安全培训和学历教育齐头并举的方向发展，在竞争中保持优势，在发展中办出特色，树立品牌，把学校办得更大、更好、更强。

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进步的方面，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，我们所要面对的是人员和商品不同程度的变动，还有每天复核工作线路的变动，这些表明了一个问题：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：

**企业第一季度工作总结篇八**

本人于20\_\_年\_\_月份进入\_\_移动公司工作。在移动公司的一年时间里，本人担任产品经理一职。一年以来，在\_\_移动公司领导及同事的关心、支持下，本人尽责做好本职工作，现将一年以来的具体工作职责总结如下：

一、产品支撑工作

在进行产品支撑工作的过程中，认真学习移动公司的各种产品，特别是我们的集团产品，熟悉产品的具体操作，并在此基础上，在客户经理挖掘到客户需求后，根据客户的具体需求合理组合产品，设计出真正满足客户需求的产品。同时经过几次移动公司组织的产品经理素质提升培训，慢慢培养起自身的产品推介能力、客户沟通能力;在平时本人也十分注重关注通讯产品方面的最新资讯，学习其中的一些成功案例，并且经常思考这些案例能否真正运用到客户处，对有此需求的潜在客户及时挖掘出此需求，制定具体方案，并陪同客户经理前往客户处进行产品推介，及时做好产品支撑工作，提高客户的满意度。

在与客户达成一致意见、签定协议后，对方案的实施过程进行全面跟踪：如某客户处需要安装互联网专线，从派全业务建设需求单开始，先转交我司技术支撑人员，待其做完资源勘探后发回于我，本人再提交给支撑中心，若终端配置以及布线超出的情况下，还需填写配置申请单于集团大客户部主观及经理签字后传给支撑中心，最后支撑中心派施工单到我司网络部，安排施工，施工开始后，经常与施工队以及客户联系，以便解决施工过程中的问题，确保按时完工，让客户及时使用，在客户开始使用后，适时进行上门或者电话拜访，了解客户使用情况以及存在的问题，将问题及时反馈给市公司，真正做好产品支撑工作，提高客户满意度。

过去的一年是中国移动进行全业务激烈竞争的一年，在这一年的时间里，手上经手完成约50条互联网专线、语音专线，并且完成\_\_地税一卡通项目，不段学习新知识，充实自己，真正地做好了产品支撑工作。

二、指标跟踪工作

在进行指标跟踪工作的过程中，本着认真、细心、严谨这六个字做好此项工作，经常与各县市的经营分析人员进行交流，遇到不明白的向他们请教，学习经验，并在借鉴他人经验的基础上，摸索出一套适合自己以及团队的指标跟踪及完成方式。

我司的指标主要分为年考核指标、季度考核指标以及月考核指标，针对不同指标时间上的差异性，合理安排时间，根据年考核指标来统揽全局，指导其他两个指标，并与季度考核指标以及月考核指标共同进行，将年考核指标融合到季度考核指标和月考核指标之中;使季度考核指标和月考核指标服务于年考核指标，在完成季度考核指标及月考核指标的时候，同时完成年考核指标。但是，指标有轻重缓急之分，不可能说做到完美，在这时候，舍去一些可以在后期完成的指标，重点完成目前紧急的指标。

具体来说，将需要完成的指标整在一个表格内，认真学习指标的具体口径，并将指标如何完成进行分解，落实到每个具体责任人，对其进行跟踪，定期提取数据，将数据缺口告知相关责任人，让其知道自身指标完成进度，积极与其和主管商谈，寻找完成方式方法，以确保各项指标准时完成。

三、培训工作

在对客户经理进行培训工作时，自身熟练掌握产品，学习产品的操作方式，提前准备好培训的各种材料，并且根据客户经理的薄弱产品进行重点推介，在培训的过程中与同事们一起学习成长，所谓“书山有路勤为径，学海无涯苦做舟”只有通过不断的学习，才能在科学技术日新月异的今天，在通讯行业全业务激烈竞争的严峻形势下，取得更好的成绩。

四、其它工作

在做好以上具体工作的基础上，认真地完成好公司主管、领导交代的其他临时性工作，不计酬劳，任劳任怨、加班加点，按时保质完成工作。

五、问题以及缺点总结

回顾一年来的工作，反省自身存在的问题及缺点，我认为主要由于进\_\_移动的时间尚短，技术方面的专业知识不够全面，对公司的一些操作流程也不熟悉，在工作中也走了一些弯路。但是，“实践出真知”，本人在工作中不断发现自己的错误，也及时改进了自己的错误。在今后的工作中，我会努力提高自身的修养，充分发挥自己的特长，克服不足之处，努力做出新的成绩。

本文档由撇呆范文网网友分享上传，更多范文请访问 撇呆文档网 https://piedai.com