# 八月份建筑工作总结,八月份建筑个人工作总结范文(精)(5篇)

来源：网络 作者：倾听心灵 更新时间：2025-04-29

*八月份建筑工作总结,八月份建筑个人工作总结范文(精)一(一)个人成长八月，我有幸进入了这个大家庭，在公司领导和同事的支持和帮助下，不断的锻炼和提高自己。眼看八月即将成为过去，回顾与同行的这半年时间，感慨颇多。我是今年6月份毕业的，刚走出校门...*

**八月份建筑工作总结,八月份建筑个人工作总结范文(精)一**

(一)个人成长

八月，我有幸进入了这个大家庭，在公司领导和同事的支持和帮助下，不断的锻炼和提高自己。眼看八月即将成为过去，回顾与同行的这半年时间，感慨颇多。

我是今年6月份毕业的，刚走出校门就直接来到了上海。来之前我还很迷茫，不知道做什么工作，没有给自己一个明确的定位。因为毕业之前我也做过两份工作，都是销售，但最终都因为各种原因没能坚持下来，可能是受这两次失败的打击吧，当时我对销售没有多少好感。

可命运总是这么奇怪。不知道是我选择了销售，还是销售选择了我，最后我还是来到了，再次回归到销售的第一线。来的第一天，是胡总给我面试的，他当时问了我几个问题，但我回答的都很不好，特别是让我用英语做自我介绍时，我支吾了半天也没表达清楚，结果出乎意料的是，胡总还是给了我一次机会，让我能在这里与一起成长。

刚开始接触国际物流，什么都不懂，对dhl、ups等国际知名快递公司都闻所未闻。那时候公司人还不多，每周六都在会议室讨论一周以来的成绩与问题，当各位同事分析渠道优势与劣势，以及一些操作流程的时候，我更是听得云里雾里。我进公司的时候，正好上一批的系统培训已经结束，胡总和郭经理让小叶做我的师傅，给了我一本培训教材，让我先自己熟悉一下相关知识，由于缺乏实际经验，当时看起来很吃力，经常看的昏昏欲睡的感觉。

一个星期之后，开始了学打电话，那时候一天打70多个电话，但效果不是很理想，也经常遇到客户的刁难和不屑，将近一个月都没有任何进展，当时心情相当沮丧，不知道是继续坚持下去，还是另谋出路，领导也多次找我谈话，给我鼓励。结果，在7月份的最后一天，终于开单了，接到了我来的第一票货。接下来的几个月里，我陆续新增了一些客户，但跟其他同事比起来，进步还是慢了很多。

在的这半年，是很充实的半年。在这里，我不仅仅是单纯的做业务，而是更加注重自身的提高。跟我以前所在公司不同的是，在可以一边学习，一边提高，同时能把所学的东西迅速运用于实践中，遇到不懂的或者是自己无法解决的问题，都可以随时请教领导和同事，而他们都会毫不犹豫的帮助我，这也是我在这里感觉最快乐的地方。

在这里，我有一种求知的欲望，比学生时代更强烈，因为这些东西都是我所急需的，是我在这里工作的价值。物流行业，特别是国际物流，从来都是有风险的。我一直在努力追求自身专业知识的提高，以寻求各种问题件的解决方法，提高自己的风险防范意识。在的这半年，我谈不上成功，但工作磨练了我的毅力和耐性是我最大的收获。艰难困苦，玉汝于成。虽然我目前的业绩还不是很理想，但我相信后面的路程我会走的更好。

(二)业绩增长与客户分析

我分析了一下从7月份到现在每月业绩的增长情况。7月是进公司的第一个月，这个月对我来说相当的漫长，因为开单比较迟，整个月才出了一票货，利润150元。8月份新增3个客户，其中利纳服饰公司只走了0.5kg的普货就再也没有合作过，可能是因为清关问题延误了很久的缘故，这个月总业绩813元。我的客户量不多，下面我对现有的客户做一简略分析。

义乌市康柏进出口有限公司，是我进公司开发的第一个客户，由于当时急于开单，给他报的价格比较低，现在都很难把利润加上去。该公司是由老板自己发货，对价格相当敏感，而且喜欢比价格，最近在我这里走货很少。

丹阳市威胜体育用品有限公司，是我的一个优质客户，我给他的价格也不高，现在快递基本全部由我在做，部分海运也是由我负责的。该公司以经营体育击剑用品为主，目前正处于旺季，相对而言，出货量比较可观。

上海盛丽光电科技有限公司，这也是我在8月份开发的客户。该客户主要生产led灯具，主要出口英、德等西欧地区。前期合作比较愉快，很有开发潜力，但11月份因为一票报关件出了问题，弄得很不愉快，虽然主要责任不在我们，我们也尽力帮助处理，但最终还是没赢得客户的理解和认同。据了解，该公司目前所有的报关件都是直接交给dhl官方，不敢交给代理走。估计以后合作的可能性不大，等问题处理结束后，我准备再到那边拜访一下，争取挽回。

鑫丰泰科技有限公司，是张玉军离职时转给我的，该客户发货类型单一，都是纯电池。考虑到该公司位于深圳，竞争激烈，利润一般。但该客户付款喜欢延误，总是以各种理由延迟付款，以后如有发货，必须严格做到先付款再发货。

元丰玩具、华夏塑业、林新游乐、恒璟易得贸易公司最近一直保持联系，但对方货量不多，偶尔发些小样品之类的，但自认为给他们的服务还不错，没有因为货量少而另眼相看。

利纳服饰，是较早开发的一个客户，第一票到罗马尼亚的货因为清关问题延误了十几天，虽然客户一直很理解很配合，但后来很少找我询价，也一直没出过货。于汝江，是一个私人客户，经常往返于宁波、广州、深圳三地，货量不稳定，8月份连续发了4票到沙特的货，之后又没有什么音讯。

翱云体育、英特玛电器、爱生太阳能科技都是最近新建客户，货量还不是很大，我一直在保持联系，尽量争取其更多的订单。

(三)工作中的不足与改进

跟其他同事相比，在，我所取得的成绩是微不足道的，通过反思这段时间的得失，我认为自己在工作上还存在很大不足。

1、来到公司这么长时间，一共才开发了14个客户，这是很失败的，在客户的跟踪与维护上也做得很不到位。好不容易打电话留下几个qq，因为没有及时去跟踪与联络，让他们一直处于沉睡状态，或许这是我开发客户速度缓慢的原因之一。

2、最近事情比较多，没有合理规划时间，工作条理性不强，就这样浪费了很多时间。有时候很多事情集中到一块了，感觉手忙脚乱，不知道从哪里下手，结果东一下西一下，什么都没做好，还没有效率。

3、在客户询价方面，没有引导客户去看报价表。自己在这方面也存在很大惰性，没有根据客户类型，制作具有针对性的报价表，而是过分依赖现有的apl系统，每次都要花很多时间在跟客户讨价还价上。

4、客户询价之后，没有及时跟进。经常是客户一个星期或更长时间之前询价，由于没有整理这些记录，结果客户要出货都不知道，没有及时主动联系客户，这样就跟很多机会失之交臂。

5、工作抓不到重点。有时候为了完成公司规定的电话量，放下很多原来计划好的工作，结果预定的工作没完成，电话效果又不好。在这一点上，感觉是在被动的工作。

针对以上不足，我决心从下面这几个方面去改进：

首先，加强与客户的沟通与联系。电话量还是要继续保持，但也要抽出一部分时间联系意向客户，随时掌握其最新动态，缩短与客户之间的距离。针对有过询价的客户，可以采取电话回访的方式，增进与客户的沟通与交流。

其次，尝试通过各种方式开发新客户，不能仅仅局限于电话，还可以尝试网络推广，或者是通过扫楼等方式。

再次，坚持今日事今日毕，并在下班前做好明天的规划。在上一份工作的时候，公司要求我们每天都要写工作总结，其中有一项就涉及“昨日计划完成状况”和“明日计划”，这样总结就具有针对性，哪些事完成了，哪些事还有待改进，都一目了然，纵然第二天事情多，也不会找不到头绪。

第四，针对不同客户类型，制作一份合理的价格表，引导客户自己查价格。这样一来方便客户，也节省了我们自己很多时间。

最后，增强自己工作的主动性，做事情要分清主次，尽量不受外界其他因素的干扰。同时，还要多与同事沟通，学习他们的优点，弥补自己的不足。

二、九月工作规划

凡事预则立，不预则废。九月马上就要到来，应公司及个人发展的需要，我对自己在新的一个月的目标和任务做了详细的规划。

(一)业绩规划

九月份是一个过渡期，物流行业将再次进入旺季，此时应把前几个月积累的客户再逐一回访一遍，增加与客户之间的沟通与联系，尽最大努力将潜在客户转化为成交客户。9月和10月是俗称的“金九银十”，是外贸公司发货的高峰时期，也是我们做业务的黄金阶段。这两个月一方面要集中精力做好对老客户的维护工作，把服务做到位，另一方面，要利用前几个月积累的资源，厚积薄发，实现业绩上的突破，平均月利润达到120\_以上。11-12月份国外又临近圣诞节，在中国的采购量势必大增，这又是我们业务开发的大好时机，作为一名老员工，业绩应稳定在15000左右。

考虑到受假期、淡旺季等季节性因素的影响，我将九月的各项指标分解到每个月中，如下表所示：(略)

随着快递市场日渐饱和以及竞争的与日俱增，快递行业的普货利润率已呈下降趋势，为适应市场需求和公司发展方向，九月我们不应仅仅局限于快递市场的开发，空运和海运必将成为新一轮市场争夺战的焦点。从目前我公司空运和海运业务来看，利润还是比较客观的，而且还有很大的发展空间。

到目前为止，我还没接过空运业务，海运知识也相当匮乏。我计划在新的一个月要渐把工作的重心向空运和海运方面转移，积极利用一切可利用的资源完善自己的业务知识、提高自己的业务水平。具体到实际操作上，可以参加公司组织的系统培训，多向领导和同事请教，同时还可以通过相关书籍，使自己的知识储备有进一步提升。

(二)自我实现规划

除了对工作方面所做的要求和期望外，在自身素质方面，我认为自己还有很大的提升空间。做业务，就要性格开朗一点，多与外界接触沟通，而这也是我目前所难以突破的障碍。九月，我要更加开放自己的思想，把自己真正融入到集体生活之中;工作之余，多到外面去走动走动，开阔自己的视野，丰富自己的社会经历和阅历，这样对我自己的成长是很有帮助的，也是很有必要的;更为重要的是，要学会独立自主的处理各项事情，不能什么都过分依赖于别人，在这一方面各位领导和同事都是我学习的榜样。

当然,在新的一个月中我还有很多要改进和提高的地方，我将不断总结和反省自己，努力适应公司的发展要求，实现更大的突破。

点击下一页继续阅读八月份销售工作总结[\_TAG\_h2]八月份建筑工作总结,八月份建筑个人工作总结范文(精)二

时间依旧遵循亘古不变的规律延续着，又一个月结束了，做一份八月营销工作总结，国家对白酒消费税的调整，在业界引起了骚动，随后又是严打酒驾和地方性的禁酒令，这一路走来的喜悦和忧伤、困惑和感动、兴奋和无奈……

一、个人的成长和不足

做销售的这一行需要公司领导的支持下，和同事之间的互相帮助。这一个月我无论是在组织协调、业务拓展、管理方面都取得了很大的提升：

1.处理应急问题、对他人的心理状态的把握能力增强了;

2.心态的自我调整能力增强了;

3.团队的管理经验和整体区域市场的运作能力有待提升;

4.对整体市场认识的高度有待提升;

5.学习 能力、对市场的预见性和控制力能力增强了。

二、销售业绩回顾与分析

这一个月的业绩还是很不多的：1.奠定了公司在鲁西南，以济宁为中心的重点区域市场的运作的基础工作;2.成功开发了四个新客户;3.总现金回款110万，超额完成公司规定的任务。

对于我取得的的业绩我分析为以下几点：

1.我公司在山东已运作了整整三年，所以吸取前几年的经验教训，今年我个人也把寻找重点市场放在以金乡为核心运作济宁市场，通过两个月的市场运作也摸索了一部分经验，为明年的运作奠定了基矗;

2.新客户开放面，落实了4个新客户，俗话说“选择比努力重要”，经销商的“实力、网络、配送能力、配合度、投入意识”等，直接决定了市场运作的质量;

3.虽然完成了公司规定的现金回款的任务，但距我自己制定的200万的目标，相差甚远。

主要原因有：a.公司服务滞后，特别是发货，严重影响了市场，和经销商的销售信心;b.新客户拓展速度太慢，且客户质量差;c.重点市场定位不明确不坚定。

三、工作中的不足

我走访的新客户中，有10多个意向都很强烈，但因为在于后期跟踪不到位，自己信心也不足，但最终落实很少，浪费了大好的资源!

对于滕州市场，基础还是很好的，只是经销商投入意识和公司管理太差，这个市场失误有几点：1.没有在适当的时候寻找合适的其他潜在优质客户作补充;2.没有能够引导经销商按照我们的思路自己运作市场。

对于平邑市场，虽然地方保护严重些，但我们通过关系的协调，经销商开发的特曲还是非常迎合农村市场消费的。在淡季来临前，由于我没有能够同经销商做好有效沟通，再加上服务不到位，最终经销商把精力大都偏向到啤酒上了。

最后在八月营销工作总结，我作为一名白酒销售人员，我对公司的几点建议：

1.注重品牌形象的塑造;

2.完善各种规章制度和薪酬体制，使之更能充分发挥人员的主观能动性;

3.加强产品方面的硬件投入，产品的第一印象要给人一种“物有所值、物超所值”的感觉。

【八月营销工作总结四】[\_TAG\_h2]八月份建筑工作总结,八月份建筑个人工作总结范文(精)三

数着时间过完了八月份时间，八月份我们的销售工作取得的成绩不错，因为每个人都努力了，没有人划水，更没有人偷懒，所以做的还好。

我们商场在八月到来之际选择分析基本的自身情况，也选择了很多销售的方式，工作前的准备，让我们有了充分的工作底气，也让我们有了更高的基础，就这样展开了八月的销售工作。

对待客户的态度，是我们商场的重点，要求每一个销售人员，对客户，说实话，不夸大，不能为了业绩欺骗客户，对待自己的工作负责，不随意许诺，毕竟我们商场要的是一个令其他客户信任的名声，而不是成为一个黑心的商人，付出多少才能够收获多少，多一分努力才能够让客户多一分信任。所以秉承诚信待人，不盲目的去欺骗，去压榨客户。

对任何事情都要有长远的目光，如果只盯着眼前看，是不可能有多大的成长的，毕竟回头客，才能够让我们商场更加繁荣，我们不是一次销售，而是注重长久的销售，让客户信任，就要多付出一些，能可宁可吃亏也不能乱来，这样的严格要求让我们商场每一个员工都有这一份底线也对客户更加认真对待。

每个来到我们商场的客户都知道我们是最热情的工作人员，没有人摆脸色，更没有人会因为自己做的不够好就耽误自己的工作。把客户放在第一位，让客户知道了我们商场是一个尊重客户，懂得客户的地方，赢得了客户的好感，让更多的客户愿意与我们一同来到这里静静的购买。

有些时候客户观看不够卖我们也从不会强求，因为这次不购买不代表下次不买，现在给客户留下一个好印象到了客户下次再来的时候客户就会下定决心买。就是这份细心，对任何一个来到商场的客户我们都认真对待，我们在八月份取得了非常骄傲的成绩，打破了过去的纪录，每个人都微笑对待。

在工作前后，我们都要练习微笑，无论职位有多高，都要微笑接待客户，还专本的为员工的工作做调研，对于有成绩，欢迎的人我们就会给他们更多的奖励，用实质的奖励激发员工的积极性，每一个员工都愿意为了工作多努力一份，都坚持一份这就让我们的员工有了一份不一样的气质。

对于这样优秀的员工，我们商场也越来越多，让更多的人愿意与我们员工共同沟通和说话，细腻的对待客户，礼貌的服务，或许有不周到的地方但是我们八月份很少收到客户的投诉，他们都对我们的工作服务满意，这是八月努力的成绩。

**八月份建筑工作总结,八月份建筑个人工作总结范文(精)四**

八月份，在公司领导和办公室的大力支持下，也在公司同事们无私的帮助下，我较好地履行了工作职责，基本完成了工作任务，个人工作能力和处事态度都有了明显提高。现将工作情况作以简要汇报。

一、踏实工作，成为部门间沟通的纽带

办公室文秘的工作职责决定了我每天的工作要面对各个部门。在工作当中，各部门如有问题要来咨询或者要求帮助，我都会耐心回答并给予帮助，超过我的职责范围的问题我也会在记录后第一时间咨询相关负责人员后予以答复或解决，我怀着一颗真诚的心实事求是的为大家服务，保障各部门日常工作的顺利运转。

二、尽心尽责，做好文书工作

秘书工作要求有较强的文字表达能力。材料的写作要求尽可能的详尽、准确，这样才能保证向领导反映准确信息，为及时决策提供可靠依据。为提高写作能力，我不断的学习，并请公司领导和办公室主任帮忙把关，提出改进意见和建议，再经过反复推敲后定稿。

一个月来，我起草各类通知和请示共92份，会议纪要48期，简报43期。并严格遵照公司办文制度，八月份共下发政文34份，党文14份，文件均准确无差错。

为确保收文管理不混乱，我于八月份制作了文件发放登记表，对文件的流转情况均予以详实登记，做到有据可查。并按照集团公司无纸化办公工作要求，我每天上班第一件工作就是打开腾讯通与oa管理系统，直到下班结束，即使在节假日，也要最少保证每天上线一次，确保收到每一份文件、每一份通知，每天的来文、来电、来访我总是争取在第一时间内向领导汇报，以使领导及时掌握最新情况，并及时将领导批示及文件精神传达至有关部门，同时追踪文件执行进度及落实情况，及时向主管部门反馈办理结果，保障了政令畅通。

三、从小做起，做好节能降耗

八月份，公司提出了降本增效1100万元的任务目标，为响应公司号召，降本增效做出贡献。我从自身做起，从小做起，尽自己所能节能降耗。

我从小处着手，严格控制八月份低值易耗品的耗用，例如打印机优先只补充碳粉不换硒鼓，签字笔只换笔芯不换笔，打印纸尽量双面打印以节约纸张，较好的减少了低值易耗品的使用。

为降低办公话费支出，我随时关注通讯供应商的推出的各项优惠活动，经与通讯供应商沟通，取消了部分电话用处不多的功能使用费，并将部分电话的月租改为最低消费，最大限度的节约办公话费支出。

为提高工作效率，我积极自学电脑相关知识，帮助办公室工作人员做好电脑日常维护工作，小的故障，我就自己动手解决，避免因等待报修时间过长而影响办公效率，同时降低了办公设备的修理费用。

四、积极参与，促进企业文化建设

银湖公司就是一个大家庭，领导关心员工，员工互相帮助，在这里工作，我的心情非常轻松愉快，因此，我积极的参与公司的各项员工活动，并做好各项活动的后勤工作。先后参加公司组织的羽毛球运动、集团公司各部门的篮球联谊赛等多项员工活动，为公司企业文化建设尽了自己的一份心力。

五、刻苦学习，不断提升业务水平。

具备良好的业务素质是做好本职工作的前提和必要条件。八月来，我在工作中以及工作之余积极学习文秘相关知识，先后学习了《办公室文秘工作标准指南》、《办公室文秘写作》、《应用公文写作》等。经过学习，我的岗位知识有了很大的提高。

同时，在八月份3月份，我参加了河南省秘书协会组织的全省办公室公文知识培训班，学习了《常用公文写作》、《公文处理规范》、《办公室事务性文书写作》等6项课程，共修学分20分，通过了省秘书协会的考试认可，去得了结业证书。学习结束后，我还按照公司要求，对公司各部门的文职人员进行了一次公文应用知识培训，纠正了同事们在公文使用中所犯的错误，并组织编制一份银湖公司日常公文应用知识，传发至各单位文职人员处，希望能与同事们共同学习共同提高。

六、细心用心，做好日常定期工作。

八月份初，特铝公司加强了定期工作管理，下发通知要求我公司定期上报特铝办公室工作共计6项，其中月度2项，每周4项，为了做好定期工作，我在桌前放置日历，将每周上报的工作标记于日历上，养成长期良好的习惯。并与各部门的沟通协调，分解任务，及时督促各部门按时上报所取材料，同时，做到周六不休息加班工作，确保公司定期工作按时上报。

截止目前，我共上报特铝公司周视频会议汇报50份，周总结50份，例会工作安排50份，季度工作总结3份，年度工作总结1份;一个月来，公司定期工作均能按照特铝要求按时上报。在这里，我也向一个月来给予我大力支持和帮助的同事表示衷心的感谢，这份成绩也属于大家。

七、认真严谨，做好会议记录工作。

参加会议，做好会议记录是文秘的必修课，一个月来，我按照公司要求，参加周视频会，周例会，领导班子会，专题会等各项各项会议， 做好每次会议的签到工作，并随时记录领导对工作的安排和对工作的指导性意见，会后及时整理会议内容，下发会议纪要，保证了会议所安排的工作及时准确传达到公司各部门。

八、积极主动，做好宣传报道工作

宣传工作是公司树立系统形象的一个重要手段和窗口。今年在内部宣传方面，我主要是拟写公司简报，在外部宣传方面做好公司《豫联报》的投稿工作，一个月来，共投稿136篇，发表40余篇。同时，被评为公司前三季度宣传报道优秀个人。

虽然我在一个月的工作中取得了一定的成绩，但还存在一些问题和不足：

一是政治理论修养不足，造成公文写作的局限性;

二是长时间繁忙工作时容易松懈，持久的紧迫感稍有不足;

三是工作主动性还不够，工作预见性有待提高;四是对突发事件的应变能力需要提高。

在今后的工作中，我还要继续加强学习，戒骄戒躁，努力工作，为银湖公司的发展奉献自己的一份绵薄之力。

**八月份建筑工作总结,八月份建筑个人工作总结范文(精)五**

八月份，按照市行政审批工作的要求，我局窗口人员严格要求自己，尽心尽力做好各项工作。

一是严格遵守工作纪律。所有窗口人员均能严格遵守签到制度和请销假制度，坚持不迟到不早退，不在工作时间从事炒股、播放视频音频、上网聊天、聚众聊天、玩游戏等与工作无关的事情，树立文明行政的良好形象。二是贴心服务群众。对前来咨询和办理业务的群众主动相迎，热心、细心、耐心服务。针对群众不了解情况、咨询比较多的兽药gsp认证项目，我们将《兽药经营质量管理规范》、《河南省兽药经营质量管理规范实施细则》、《河南省兽药gsp现场检查评定标准》等相关规定印制成小册子，向前来咨询和办理的群众进行发放和讲解，同时还将审批所需材料模板放在专设邮箱，方便群众下载学习，指导群众做好准备工作，力求做到便民为民，周到服务。自8月15日起，我窗口还建立了群众咨询登记薄，本月共接受群众咨询20余起，群众满意率100%。

我局进驻大厅的审批项目共有13项，凡法律法规规定及上级业务部门授权的行政审批事项全部进驻。所有审批项目严格按照市行政审批改革要求，受理、审核、核准、发证均在畜牧局窗口完成，简化了审批程序，提高了审批效率，也实现了审批与监管相对分离。窗口人员对接收的每件申请材料认真审核，对符合条件的予以受理，尽量缩短审批时限，及早办结；对申请材料不齐全、不规范的，向群众说明不合格的项目，指导群众如何去补正。所有受理的审批件，除实行网上审批外，还建立了纸质审批流程，实行纸质和网上审批同步，项目办结，卷宗及时归档保存。此外，我们还建立了受理审批项目和证件领取登记薄，做到所有审批项目整个过程有据可查。8月份共办结行政审批件12起，其中，乡村兽医登记9起，兽药经营许可、种畜禽生产经营许可、动物防疫条件许可各1起，提前办结率100%。

目前，我窗口承担的审批项目都是从原来四个科室剥离出来的，为保证工作的连续性，根据审批过程出现的问题，我们及时向局领导汇报，与相关科室搞好沟通。一是理清职责分工。理清行政审批与日常监管的职责，做好衔接，防止科室间相互推诿，对群众造成不便。二是统一审批标准。通过沟通交流，对进驻大厅前后的行政审批项目验收标准的尺度把握进行统一，避免前后把关松紧不一造成矛盾。针对兽药gsp验收工作和动物防疫条件审核管理问题，我们多次与分管领导和相关科室交换意见，共同协商，保证审批工作顺利开展。三是定期通报信息。月底将当月办理的行政审批项目分别通报到相关监管科室，做好行政审批与监管衔接。

作为畜牧局窗口，除为群众搞好行政审批项目的服务和指导外，我窗口人员立足服务全局工作，对前来大厅的群众只要事涉及畜牧方面的诉求，都以热情服务的态度予以解决，自己能解决的当场帮助解决，不能解决的联系相关部门窗口请教咨询，尽量给群众以满意的答复。近期，部分畜牧行业群众前来工商局窗口办理农民专业合作社设立登记，按照市工商局的\'要求，农民专业合作社设立登记需要提供养殖场户《动物防疫条件合格证》，但是专业合作社联结的基本都是不符合《动物防疫条件合格证》发放条件的小规模、低标准养殖场户。群众来窗口反映情况后，我窗口人员积极向局分管领导汇报情况，主动与工商局窗口沟通，并写书面材料，协助分管领导与工商局协调，尽力帮助群众解决农民专业合作社设立登记中遇到的困难。

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！