# 一季度的工作总结5篇范文

来源：网络 作者：岁月静好 更新时间：2025-01-20

*总结是做好各项工作的重要环节。通过它，可以全面地，系统地了解以往的工作情况，可以正确认识以往工作中的优缺点;可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，以下小编在这给大家整理了一季度的工作总结5篇，希望对大家有帮助!一季度的工作总结1安全...*

总结是做好各项工作的重要环节。通过它，可以全面地，系统地了解以往的工作情况，可以正确认识以往工作中的优缺点;可以明确下一步工作的方向，少走弯路，少犯错误，以下小编在这给大家整理了一季度的工作总结5篇，希望对大家有帮助!

**一季度的工作总结1**

安全部：

就20\_\_年第一季度燃气安全生产工作总结，现通报如下：

一：评价

作为安全部一员，我认为在公司渐渐发展的过程中，学习了很多知识，搞好安全工作，为防范重大安全生产责任事故为重点，强化落实各项安全管理制度、安全生产责任制、岗位职责、操作规程和技术标准，规范安全生产管理行为，努力构建安全生产长效机制。继续加大安全投入，提升装备水平，改进生产工艺，构建安全生产环境。强化事故隐患排查，完善隐患排查治理系统。筹备组建应急抢险队伍，进一步完善重大事故应急救援管理体系。继续加强安全教育和培训，提升员工的安全管理素质。完善重大危险源管理制度，使重大危险源处于可控状态。开展安全质量标准化体系建设，全面提升安全建设和管理水平，确保生产运营平稳高效地进行。

二、安全检查情况

由安全部主任邓挨光组织，为门站、南沟阀室进行安全大检查定期检漏工作，确保安全生产工作正常运行。

1、每星期一次安全大检查，共13次。

2、检查内容：为门站设备进行检漏，以防出现安全隐患。20\_\_年x月x日一级调压撬(法兰连接处没关紧的缘故);城燃撬出撬法兰连接用密封胶处理(原来微漏);xv3005(临临线)出站压力表旁微漏;20\_\_年x月6号，经公司安全检查发现南沟阀

室存在漏气，告知广东化建进行维修后，依然漏气。4月14号，又经维修，暂时不漏气，但是仍然存在安全隐患;从门站到城区水泥路，由于下雨水毁路基损坏，存在重大交通安全隐患，长输管线和入城管网的三桩的未铺设，具体管位不明确，巡线人员对管位得不到准确定位。

3、整改情况：定时进行安全检查，加强燃气管线安全管理，强化管道巡视检查。凡遇施工、过重车等可能造成管道漏气的重点部位，维修检查人员必须认真做好维修检查工作，并对自己的工作负责。对于有施工地段的管线，应专人看管。

三、安全生产制度

1、20\_\_年目标责任书

2、20\_\_年安全工作总结及20\_\_年安全工作计划

3、城市天然气设施管理、运行、维护和抢修安全技术规定。

4、安全生产责任制度

5、天然气门站季度安全检查

6、施工安全责任状

7、安全台账记录

8、动土申请书

9、员工安全责任书

10、关于安全检查的总结汇报，及落实情况，整改措施

11、动火作业规程

四、培训学习及安全知识宣传

1、安全生产例会学习，培训知识

2、组织员工外出学习、培训，持证上岗

3、每天早上8点由邢总组织开会，学习知识

4、制定安全制度，对外宣传安全知识，健全安全生产管理，提高员工责任心与素质

五、落实安全制度

1、制定紧急事故应急预案

2、发现问题及时处理，上报公司，并尽早落实。

六、工作计划

1、每月安全计划、总结

2、安全生产季度总结

3、关于安全工作的汇报

4、20\_\_年安全生产例会总结

**一季度的工作总结2**

时间过得真快，我到\_\_X公司已经半年了，首次接触市场部工作的我，我有幸参加了20\_\_年股份市场部内勤培训，结合自己的工作实际，真是学有所，现将一季度的工作情况总结如下：

一、销售开票

我的日常工作主要是销售开票，根据客户报料计划进行开票，按公司规定办理相关提货手续或退(换)料手续。市场部是公司的窗口部门，在日常工作中与公司客户、提货司机接触频繁，良好的服务态度非常重要，这既是对本职工作的要求，同时也是对公司良好形象的维护。这半年来，我一直致力于做好客户的服务工作，这次培训，也学习了其他分、子公司优秀的服务案例。在以后的工作中，我还需要加强这方面的学习，特别是增强对公司客户及产品规格的熟悉程度，努力把今后的销售开票工作做好。

二、客户来电、来访

电话是重要的信息沟通、交流渠道，市场部工作离不开电话，客户日常来电地接听，并做出相应的解答、解释工作，同时做好相关的来电记录，将一些重要的来电内容传达给相关业务代表或负责人，以便及时处理。通过这半年的学习和总结，我熟悉了客户网络情况，工作效率也有了明显的提升。

三、促销品的发放与管理

根据相关请示报告发放促销品，及时办理促销品出库相关手续;对库存促销品进行整理、分类，做好日常的促销品管理工作，保证市场部的促销品账、物相符。在发放促销品的同时，尽量跟客户做好沟通交流，把较实用的促销品发到客户手中。

四、工作中存在的不足及改进

这半年来，我工作上都备受各位领导及同事的指导和帮助，生活上受到大家的关心和照顾，帮我解决了工作和生活中遇到的许多困难，在此表示感谢!

通过学习和领悟，使我对市场部内勤工作有了新的、更深入的认识。市场部工作比较繁杂，与客户及业务人员沟通频繁，我还需要提高业务沟通能力，努力提高自身工作素质，同时完成角色认知与自我期望管理，为公司的销售工作尽自己的微薄之力。

**一季度的工作总结3**

20\_\_年第一季度即将结束，现将工作总结、心得以及今后工作计划汇报如下：

在今年的工作中坚持踏踏实实下到现场中去，在干中求学，积累现场工作经验以及处理问题的经验。服务好班组，配合班组完成主要的检修工作，为班组做好协调工作。对班组在检修工作中缺少的备件进行记录，并及时提报到材料计划中去。对班组在工作中的疏漏以及想不到的地方，及时去纠正补充，尽到自己应尽的责任。

一 主要完成的工作

1、首先最主要的春检工作。在春检工作过程中，除了配合监督班组工作之外，在现场和班里的人一起干，检查接触器空开、紧固母排、核对接触器过热型号等。这样做一方面提高了自己的动手能力，同时也加强了自己对现场元器件的深刻了解。对今后查问题或是报计划都提高了工作的效率。解决了302皮带秤电流显示不符的问题，通过查线、检查PLC模块、换传感器、换主板，最后终于解决了问题。对301两台皮带秤的测速传感器进行了更换调试。处理了老30米自动加药系统不能自动加药，经过对倒新30米液位传感器、触摸屏发现是触摸屏故障所造成的，现是用新30米触摸屏，等备件到货后更换。通过对干燥系统的监测分析，从中学如何从技术方面分析问题，如何总结问题并提出建议，对今后的工作有非常大的帮助。

2、信息化小组工作：主要对4、5道新监控进行安装，包括视频电缆、电源线的敷设，摄像头底座的制作安装等。更换2道监控摄像头，拆除旧球机，重新打孔安装新的枪机。干燥房顶监控由于线路故障损坏，重新敷设视频电缆和电源线。对东门扳道房视频安装照明灯。对设备点检系统进行一次检查，将主洗、末煤、产品仓所有探头电缆易磨损部位进行包扎，并对掉落的探头重新固定。411、415皮带五防显示屏没声音，更换了显示控制箱，旧控制箱等待备件到货后更换内部声音模块留作备用。

二 今后工作计划

在接下来的工作中首先调整好心态，摈弃浮躁的心理，踏踏实实干好每一天，做到每一天都有新的收获。对现场的工作，每天都要掌握，到现场跟着去干，了解现场缺的材料，及时提报计划。领导安排的每件工作，及时落实，有困难及时协调沟通。信息化小组工作，计划对各集控室进行除尘，电缆进行规整，并对每台工控机开盖除尘，切实保证工控机运转正常。对车间监控电缆重新敷设。安全风险预控管理体系工作，首先从自我做起才能监督别人。第二是思想意识上的转变，从之前的应付检查，到自己要求安照标准去做，无论个人行为还是现场工作，都按照体系要求的标准去履行，并带动身边的人去做，切实将安全风险预控管理体系工作落到实处。

以上就是第一季度工作总结，个人在工作中还存在很多缺点，希望车间领导能及时给予我批评，以使我今后的工作更进一步。

**一季度的工作总结4**

不知不觉中20\_\_年第一季度已经结束。回顾这个季度的，给自己的感觉就是忙碌，在忙碌中有收获也有不足。在此对过去一个季度的工作情况进行一个详细的总结：

一、目标完成

一季度八区的销售业绩完成1585万，目标达成率96%，没有完成计划目标，通过反思，以下两点做的不是很到位：

数字化管理不到位。作为区域经理，每天要与各种数字打交道，提升数字化管理，但是目前这一点自己做的并不是很好。第一，没有把每家门店每月的目标及目标完成情况熟记于心。如果心中没有每家门店的销售目标，就不能盯着每家门店去完成这个目标，这样门店目标的完成自然不会好。第二，没有把与门店销售目标相关的各类数据如客单价，件均数、品单价等熟记于心。所以在接下来的一个季度会重点提升自己的数字化管理能力，做到把每家门店的目标及业绩完成情况做到烂熟于心，时刻关注门店目标的进展情况，当门店目标完成与预期有落差时，及时采取措施进行调整。

工作重心分配不合理。自己目前管理13家门店，把工作重心和主要精力放在业绩较好的门店，抓大放小，是自己的方向。但是对于区域内的两家业绩较弱的C类店所花费的心思明显偏少。这两家C类店的店长也都是新上任的店长，管理经验也比较欠缺，自己应该多花费一些心思在店长的辅导，以及门店各方面工作的支持。但是自己却有所忽视，所以第一季度两家C类店一季度的业绩同比下降也是最为明显的。在后期的工作中要注意：不但要把自己的主要精力和时间放在一些业绩较高的门店，同时对于一些新上任的店长和业绩下降较为明显的门店也要多花费一些心力，让各门店平衡发展。

二、店长资源运用

从上个季度开始就把区域内的所有门店划分成不同的小组，小组成员之间进行互动，从本季度开始各小组的互动有了进一步的提升。

小组组长设定。本季度开始，规定每一个互助小组设定一个小组长，由小组长带领小组内其他成员进行互动，互动内容以门店的陈列为主，在陈列的基础上，逐步扩大范围。小组长要肩负组织的作用，同时小组长每个月要对小组成员的互动内容进行总结，这样会提升小组组长的工作责任心，提升小组互动工作的开展。

工作授权。正常情况下，一季度是相对是个不忙的季节，本季度因为SOP的编写以及店长月周管理表的推广，李老师的培训，所以一季度也不轻松。针对时间紧的情况，也逐步的把一些工作授权给资历较深的店长进行处理，例如门店储备干部的面试，之前都是完全由自己进行面试，因为时间关系，经常无法及时的安排面试，造成人员的流失。经过思考，现在如果时间紧张，可以安排资深店长进行初始，初始评价不错的，自己则进行复试。这样一方面提升了工作效率，另外也减少了面试人员因为面试时间等待太久而造成的流失。

随着门店数量的越来越多，各项工作也相应增加，在接下来的`一个季度会逐渐扩大授权的范围，让自己有时间去处理一些重要工作，也给店长一个成长锻炼的机会。

三、李老师培训

本季度李老师培训的重点是月周管理表，通过对店长月周管理表的培训，主要有以下收获。

定量—定性—定量：以前门店的目标制定基本上是从定量到定性。缺乏定性之后再定量。所以最终目标不能很好的实现，由于没有从定性再到定量的过程，目标没有实现之后也不能很好的去分析为什么没有实现。通过店长月周管理表的培训，把目标措施定性之后再定量(每个措施提升多少目标，每天提升多少，)便于门店每日进行管理，如果目标没有实现也能够分析那条措施出了问题。

数字化管理：月周管理表中各类目标的制定，完全是以过去的趋势去制定，不是拍脑袋，所以更加合理。通过培训了解到每个月如果有超过30%的变动，就要引起重视，因为30%是一个经验值，如果目标在原先的基础上上升超过30%就要考虑能否实现，如果下降超过30%就要思考出现了什么重大的变化。

合理的目标很重要：针对门店的业绩目标，制定的各类品单价，件均数、交易客数的目标。然后根据各类分解目标制定相应的措施，如果分解目标制定的不合理，就无法实现这些分解的目标，最终的业绩不变也无法实现。制定合理的目标很重要。

通过对店长月周管理表的学习，对门店目标的制定和分解的思路比以往更加清晰，接下来一个季度要辅导店长，制定合理的月周管理表，并在工作中进行执行，自己则把更多的时间用在对月周管理表的检视，以及对店长的辅导上。

四、自身成长

月例会召开

通过\_\_年下半年的不断总结和学习，本季度的月例会召开较以前有了明显的进步，主要体现在以下两点：

第一：时间控制，以前月例会召开在时间上面把控的不够好，经常会超时现象。通过思考做了以下改进，一方面把月例会的内容提前分成几个部分，每个部分会占用多长时间，进行提前预估，有了预估自己在开会的过程当中就会心中有数。其二，自己会把讨论的内容放在会议最后环节。这些讨论的内容可以根据实际情况可长可短，时间充足则展开讨论;时间不足，则不进行展开详细讨论，通过这两个举措，基本上可以做到会议时间在自己的掌控之中。

第二：现场控制：以前年自己召开月例会的时候，活泼有余而严肃不足。从本季度开始，为了让月例会召开的更加有效，氛围轻松活泼但又不至于影响开会效果，自己采取了以下措施：

1、制定会议召开的现场纪律。

2、安排一名店长担任纪律监督员。

3、在开会的过程中会关注每一位店长的状态，出现走神或私下讨论现象，会及时的用眼神去提醒，同时会降低说话的速度，引起员工注意。

通过以上几个措施，会议召开时候的现场氛围达到自己心中的预期。

以上是对\_\_年一季度的总结，接下来对明年的工作进行简单的规划。

20\_\_年二季度计划

一、储备管理人员的培养

在三季度我们区域计划内有两家新店要开业，所以在二季度要提前做好管理人员的储备。工作方向是增加储备干部的招聘及培养，相对与从门店员工中提拔出来的管理者，储备干部的优势是对于新事物，新方法的接受能力要好。从公司的后期发展方向，数字化管理，精细化管理，通过储备干部岗位培养出来的管理

者优势会越来越明显。目前区域内共有四名储备干部，计划在接下来的一个季度中招聘三名储备干部，以满足三季度新开店的用人需求。

二、SOP推广

在\_\_年的年会上SOP正式发布。从二季度的四月份，SOP正式开始推广，在接下来的半年中，SOP的推广将是门店的工作重心。自己将会配合公司的各项推广进度，做好SOP的培训工作。培训过后，推进和监督门店SOP的落地，让SOP手册在门店很好的落地生根，给门店的工作带来实质性的帮助。

三、自我提升

培训能力：从二季度开始，自己要逐步的把SOP的各个章节的内容对区域内的员工进行培训，自己也会利用这一次的培训机会，不断的提升自己的培训的能力。希望通过这一系列的培训初步形成自己的培训风格——幽默、活泼、生动。所以此次培训一方面是对员工进行SOP培训，另一方面也是对自己培训风格的学习和实践，自己会充分利用好这个机会做好对员工的培训和自身的学习成长。

时间管理：通过连续两个季度的忙碌，自己也切实感受到提升自身时间管理能力的迫切性。只有做好自己的时间管理，才能够让工作有条不紊的进行，做到工作和生活的平衡。为了提升自己的时间管理能力接下来的一个季度会从以下方向去努力：

第一：二季度会购买一本时间管理方面的书籍进行学习;第二：找出自身哪些浪费时间的坏习惯，逐步进行改正;第三：充分进行授权，根据事情的重要程度，店长的能力大小充分进行授权，让自己尽可能的从事务性工作中抽出身来，让自己有更多的时间进行思考性的工作。

以上是对\_\_年二季度工作的总体规划，在接下来的一个季度当中会对以上内容人认真实践，每月进行总结，保证每项计划都能严格落实。

**一季度的工作总结5**

时间过得真快，20\_\_年的第一季度不知不觉过去了，现对本人第一季度的工作做个小结，工作小结如下：

一、第一季度工作总结：

1、主要服务的企业

在20\_\_年的第一季度，我先后服务于浙江某某纺织有限公司、宁波某某某纺织品有限公司、江苏某某集团有限公司等三家公司。

2、主要做的工作

在我服务的三家企业里，在相关顾问老师的帮助、配合和指导下，我主要做了以下一些工作：

(1)服务浙江某某纺织有限公司：

一是主要帮企业修订了新的公司组织架构，确立了公司发展的组织框架，一改企业多头管理、无序管理、职能交叉的局面，实行层层管理、职能分清的格局，建议公司设立专业的人力资源部门和生产中心(均已经采纳)，也为更利于某某公司的管理顺畅和发展。

二是主要帮企业重新梳理和修订岗位说明书。针对某某公司部门职责不清、职能有所混乱、偶有互相推诿的状况，根据新的组织架构，重新梳理和修订各管理岗位说明书。

三是主要帮企业重新根据新的组织架构，修订各岗位职责，以做绩效考核之用。在岗位说明书做好后，接着给某某公司的各个管理岗位重新修订了岗位职责，为做好绩效考核打下基础。

四是帮助企业修订公司内控管理制度，建立制度体系。某某公司原来的制度体系几乎没有，我帮助他们制定了10多个内控制度，规范了他们的制度制定规范，并与陈某某老师一道帮某某修订了新的《员工手册》。

五是给先后为某某公司培训了四场。分别是《时间管理》、《增强责任心提高执行力》、《TPM知识》、《安全生产》(续)。

(2)服务宁波某某某纺织品有限公司：

我在宁波某某某纺织品有限公司服务的时间并不长，开展的主要工作是：熟悉了企业的相关情况，完善了某某某项目推进初步方案，与赵守良部长一道绘制了生产车间的定置图。

(3)服务江苏某某集团有限公司：要求高、比较急。

20\_\_年x月x日开始进驻某某集团，进驻以来主要开展的工作：一是再次进行了为期一周的现场调研，发放了员工问卷调查289份，收回245份，并做了详尽的分析报告，掌握某某集团的一些基本情况，为以后做管理升级工作做好准备。

二是完成了某某集团项目框架和改善方案。某某集团是一家老企业，企业掌门人王董事长对管理咨询很重视，也很认真，顾问组先后做了四套管理改善框架或方案，最终才得以通过对方签字确认。

三是完善某某的制度体系。某某集团的制度其实很完善，但是就是一盘散沙，执行力很不到位，也没有一个完整的体系。顾问组帮助企业梳理和修订了24个内控管理制度，并从4月份开始先从考勤管理抓起，企业还是非常支持的。

四是完成各车间员工技能调查和统计工作。某某集团高层很重视员工的技能培训和提升，顾问组与区人力资源和社会保障局培训取得联系，并计划与之合作，开展对某某员工的技能培训和提升。

五是完成某某金工车间的6S示范管理的定置图。计划把某某集团的金工车间首先打造成6S管理示范车间，已经完成定置图，即将实施。

六是顾问组完成了四场培训。分别是《成功———从优秀员工做起》(李某某，3月x日)、《增强责任心提高执行力》(某某某，3月x日)、《赢在中层(一)》(李某某，3月x日)、《心态管理》(某某某，4月x日)。

二、后三季度的工作计划：

后三季度争取把某某集团项目做好、做细、做实。(现场6S、技能培训、薪酬和绩效考核)

今后很可能会需要请公司各位老师多帮助和支持，谢谢。

三、我的收获：

在第一季度里，我先后配合和搭档陈某某老师、赵老师、张老师三位前辈。我的收获很多，尤其是在服务浙江某某和某某某两家企业期间，我配合陈某某老师，我从陈某某老师那学到了很多：陈某某老师拥有很多年的企业高层管理经验，管理咨询经验也同样非常的丰富，他在工作上兢兢业业、认认真真、细致周详，他也为人谦卑、虚怀若谷、低调、厚积而薄发，热心、仔细地指导我的具体工作，不厌其烦、毫无保留。我跟陈某某还学到了设备管理(TPM)有关知识，企业文化建设的部分内容，学到很多与服务企业领导和高管沟通交流的技巧，以及细致周详的管理咨询工作作风，生活中我还学到了他谦逊、和蔼、热心助人的做人风格。

跟赵老师和张老师也学到很多，赵老师和张老师都谦逊、厚道、细心，尤其是张老师，60多岁的年龄，从他一开始对电脑一窍不通，到现在能够正常地开展工作，并且这次能把某某的金工车间定置图画得非常好，我很钦佩他的这种学习精神。

四、对公司的一点建议：

我建议公司应建立一整套基本的管理咨询体系，尤其是一些文件、文档的模板，应该统一和规范，从我们顾问老师进驻企业调研开始，到出具调研报告，再到正式进驻企业服务，都应该是完整的、规范的服务流程。这一点很有必要，在我们这次进驻某某时，对方又提出，要我们用现成的管理升级模式，来提升他们的管理。当然还需要顾问老师进驻企业后，根据企业的实际情况，再做些调整。不当之处，敬请批评指正。

**haha一季度的工作总结**

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！