# 推荐第二季度工作总结(精)

来源：网络 作者：心旷神怡 更新时间：2025-04-05

*推荐第二季度工作总结(精)一1、 接待方面在4月、5月、6月份，部门主要完成接待了以下单位及个人、团体：市委、区委、尧都区第九届人民代表大会第二次会议、政协九届二次会议、山西省农村信用社工作推进会、三一重型设备公司产品展示会、临汾市酒类行业...*

**推荐第二季度工作总结(精)一**

1、 接待方面

在4月、5月、6月份，部门主要完成接待了以下单位及个人、团体：市委、区委、尧都区第九届人民代表大会第二次会议、政协九届二次会议、山西省农村信用社工作推进会、三一重型设备公司产品展示会、临汾市酒类行业协会筹备会、全省党委系统信息工作会议、五矿邯邢矿业赴临汾考察vip接待、全国“1215”活动、中国电信相亲会、国际禁化武组核查计划、全省监狱系统会议、

2、 客户的开发与维护

a、 客户开发：在第二季度营销部新开发个人和商务公司协议客户20个，与8个协议到期客户续签了协议。新签订2家网络订房协议(网络订房这一块，主要的客源还是来自三大巨头即携程、艺龙、12580网。20xx年4至6月份，酒店通过订房网预订入住的各类房间总数为 间)。

b、 客户的维护：首先将原有的客户资料进行分类存档，对处于休眠状态的 协议客户一一进行电话拜访。通过拜访了解到顾客不来消费的原因大概有以下几个方面的原因一是由于公司办公地点搬迁于是就近选择合作的酒店、二是公司更换了负责外联的负责人、三是部分客户因酒店饭菜口味质量二暂时放弃、四是只为某一次合作的优惠价格而临时签订协议，之后并无继续合作的机会。

3、 旅游市场的整体开发

一直以来，酒店与旅行社几乎不存在合作，今年营销部在这一方面可谓取得重大突破。四月份开始酒店陆续开始与山西商务国旅、壶口之旅、临汾国旅。截止6月30日，酒店共接待旅行社用房383.5间(旅行社一直实行的16免1，全陪半价，所以旅行社实际使用酒店客房400间左右)，共计为酒店客房带来的收入为57929元(平均房价约为145元/间)

除旅行社外，20xx年营销部与普通商务公司间的合作也取得了一定的成绩。四月份起，陆续接待了诸如阳光人寿、采煤技术研讨、萧氏宗亲会、中公教育、舍得酒业等先后19批次的团队，共计使用酒店客房1034间。实现房费收入206655元(平均房价为199元/间)

20xx年1月至11月期间，通过营销部预订的各类宴席，团队用餐共计在餐饮消费的金额为286000余元(其中由会议所带来的餐饮收入为131484元)。全年必将超过30万。这一成绩为酒店整体经营目标的完成做出了相应的贡献

二、 营销部在工作中存在的不足

1、 在把握市场动向，应对市场变化方面的能力有所欠缺

营销部是负责对外处理公共关系和销售业务的职能部门，是酒店提高声誉，树立良好形象的一个重要窗口。它对经营决策，制定营销方案起到参谋和助手的作用。然而由于不善于扑捉市场动向，加之获取信息的渠道单一或者是对市场信息的关注度不够，所以在应对整个旅游市场的变化方面显得比较生涩 。最突出的例子是失去20xx年长沙市政府采购会议定点单位的资格。主要就是由于没有关注到相关信息的发布而直接错失投标的机会。在此，我们要作深刻的检讨。另一个方面的不足表现在无法根据目标市场、季节的变化制定出相应的营销策略。

2、 与宾客间的互动不足

营销部在日常的工作中，除了会议接待的过程中有较少的与顾客面对面交流的时间，其它几乎没有机会与宾客交流。或者说存在这样的机会我们在无意间就放过了。我们无法知道顾客需要什么，无法获得宾客在酒店消费的直观感受，甚至有投诉或建议宾客都有可能找不到表达的对象。这样就很难给宾客创造宾至如归，温馨如家的消费体验。这一方面恰恰被我们在日常工作中忽略掉了。

3、 新兴市场与新客户的开发力度不够

20xx年营销部虽然在旅行社团队与会议团队的接待量上相较以往有了长足的进步，但总体而言力度不够，还应该有较大的上升空间，旅行团的房费收入占全年房费收入的比例还不到1%，会议团队与旅行团共同的房费收入占酒店房费收入的比例也不到3.5%，全年开发新协议客户的数量更是屈指可数。在长沙酒店业竞争白热化的情况下，原有的目标消费群体几乎被瓜分殆尽，这种情况下就要求我们要不遗余力开发新的客户，寻找新兴的消费市场。很显然，营销部在这方面投入的精力是不够的。

**推荐第二季度工作总结(精)二**

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：

截至20xx年6月30日，我县信用社各项存款余额万元，较第一季度增加万元，完成季度任务的%，完成全年任务的%;各项贷款余额为万元，较第一季度增加万元;不良贷款按四级分类余额为万元，较第一季度净压万元，占比为%，完成全年任务的%，按五级分类较第一季度净压万元，占比为%，完成全年任务的%;实现各项收入万元，其中利息收入万元，完成全年任务的%;股金余额为2406万元，较第一季度增加万元，资本充足率为%。

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。

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1日15日至3月15日，历时两个月将全县约16万余笔，8.5亿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。

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1月11日便安排部署了二季度的工作任务，并于1月23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。

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××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。

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。

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。

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。

为有效支持地方经济的发展，我社出台了《××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。

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10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。

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1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!

**推荐第二季度工作总结(精)三**

不经意间，在\_\_中心校支教的第二季度过去了，回顾本季度来自己的工作和表现，能够赢得学生的喜爱，受到同事的好评，得到受援学校的肯定，对于我真是莫大的安慰。而我自己在支教的同时也得到了升华，无论在思想上、业务上也可以说获益非浅!在学校领导的大力支持下，同事的无私关怀下，我顺利完成了本季度的支教工作，现总结如下：

一、降低重心，做教学一线的普通人

我并没有因为支教就有了“光环”。自从我踏进校园那一刻起，就没有把自己当成一个“流水的兵”，而是以高度负责的主人翁精神，在每一个平凡的支教日子里挥汗泼墨，辛勤付出。

首先，服从领导工作安排;严格遵守学校的各项规章制度和纪律要求，做到按时到校，不迟到不旷课，有事先请假，坚持集体办公，按时完成领导交给的各项工作任务;

其次、与群众打成一片，不搞特殊化。在学校食堂里就餐，并利用茶余饭后或工作之余与老师们聊聊天，叙叙家常，谈论一些生活和工作上的琐事。生活上从不向学校领导提出过多的要求，平时与老师交谈中，从没有居高临下的优越感，一律按学校的要求去办事;

第三，树立主人公的意识。凡是涉及到学校利益的事，我总是从“云山点校”这个角度去考虑，凡是关系到学校声誉时，我总是以一个“云山点校教师”的身份去争取……这样过了一段时间之后，我打心眼里高兴，为他们能够接受、理解我而高兴，为我能够融入云山点校这个集体而高兴。

二、关心学生，奉献爱心，做学生的良师益友。

我在所教学生身上，倾注了全部的爱。课前，我认真备课，了解每一个学生的各种情况，因材施教。课堂上我展现教师的风采，精彩的讲述，循循的诱导，积极地鼓励，深深的吸引着每一个学生。课后，我认真批改作业，按“四精四必”处理好学生作业，并对差生进行重点辅导，总是让每一个学生都理解消化了才肯罢休。工作中，我发挥吃苦耐劳的工作作风，兢兢业业地教学精神，很快便与学生、家长、校领导和老师建立了和谐的关系。我还非常注意学生的养成教育，个人卫生教育，帮助他们养成良好的生活习惯。我还非常关心学生的生活情况，能够和学生谈心，了解每个学生的生活，嘘寒问暖，帮助有困难的学生，我还针对学生课外知识面狭窄这一实际情况，经常从自己家里带书借给学生看，扩大学生的知识面，增强课外知识储备量。

我现在所能做的就是尽自己所能，用热情，爱心做到让学生满意，让自己满意，给学生们带来一点点阳光，一点点快乐。面对他们我要做的就是以绝对的自信，百分的热情，的爱心去滋润他们。当我看到孩子们能流利的回答出问题的那一刻，我感到莫大的欣慰，为我的学生，也为自己，我体会到了身为人师的骄傲与责任。

个人季度总结第二季度5

经过第二季度的历练让我的幼儿教学水平得到了不小的提升，无论是班主任老师在教学工作中的帮助还是家长的配合都让我很感激，因此我比较注重自身在教学工作中的发展并沟通过努力取得了不少教学成果，只不过我不应该将目光长期停留在第二季度教学工作的得失之中，为了更好地提升自身的教学水平应当对第二季度的幼儿教学工作加以总结。

由于在教学工作中比较注重孩子们的感受的缘故导致我在这方面花费了不少心思，既要通过自身的教学使孩子们获得更好的成长又不能够让他们产生抵制心理，所以我会迎合孩子们的心理需求从而改变自身的教学方式，其目的则是为了让自己在教学的过程中不会让孩子们感到枯燥无味，须知学习基础的巩固十分重要自然不能够让他们年纪较小的时候便产生对学习的抵制心理，所以如何让自己的课程更有趣味性与益智性也是我在教学工作中需要思考的问题，只不过有时与班主任的探讨能够让我了解不少改善自身教学模式的方法。

生活上的关心也是我在教学工作中取得家长信任的源泉所在，由于班上的孩子普遍年龄较低从而需要给予更多生活上的关心才不会出现安全方面的事故，即便有着保育员的配合也要予以重视才算是尽到了教师的职责所在，再加上生活常识的教导往往需要亲自示范才能够给孩子们留下更加深刻的印象，所以我会在课余之时经常给班上的孩子们讲故事并且在他们玩耍的同时进行看护，承蒙家长的信任自然不能够因为自身的疏忽导致班上的孩子出现任何安全事故。

为了让班上的孩子养成良好习惯导致我加强了这方面的教导，有些时候也会和孩子们一同用餐并告诉他们蔬菜中蕴含的营养对他们的成长多么重要，能够早些养成不挑食与自主用餐的习惯才更有益于他们的成长，在这之中我也会教导孩子们饭前洗手以及常饮水的重要性，并且我也会带头去做并引导他们对养成良好习惯的积极性，另外我也会教导孩子们多体谅自己的父母并在回家以后多陪伴他们说话，这既是学前教育中需要做到的也更有利于孩子们在幼儿园的良好成长。

既然明白学前教育工作的重要性就得在以后更加认真对待才行，我不会满足于自己在第二季度教学工作中取得的些许成就，因为我明白在完成当前阶段任务以后还有更加严峻的挑战在以后的工作中等待着自己，所以我会牢记这段时间的付出并通过经验的积累逐渐提升自身的教学水平。

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！