# 202\_年第一季度的工作总结7篇

来源：网络 作者：尘埃落定 更新时间：2025-01-16

*20\_年第一季度的工作总结(7篇)时间犹如一支离弦的箭，第一季度的时间一下子就过去了，现在大家是不是应该做一做第一季度的工作总结了呢？下面是小编为大家整理的关于20\_年第一季度的工作总结，希望对您有所帮助!20\_年第一季度的工作总结篇1一、...*

20\_年第一季度的工作总结(7篇)

时间犹如一支离弦的箭，第一季度的时间一下子就过去了，现在大家是不是应该做一做第一季度的工作总结了呢？下面是小编为大家整理的关于20\_年第一季度的工作总结，希望对您有所帮助!

**20\_年第一季度的工作总结篇1**

一、第一季度主要工作及成效

1、积极开展争资争项和招商引资工作。我办积极主动加强与上级扶贫部门的联系对接，包装、设计好扶贫和移民项目向省、市扶贫和移民办争取项目资金，并成立了招商引资工作队，制定招商引资工作方案，积极开展招商引资工作。目前已争取整村推进扶贫项目资金1100万元。

2、认真做好贫困村扶贫项目资金管理工作。我办按挂片联系乡镇的方式，对全县110个贫困村20\_\_年整村推进扶贫项目进行了督促检查。对未开工的项目，要求其尽快开工；已开工的项目，要求其尽快完工；已完工的项目，要求其尽快完善好项目拨款资料，尽快拨款。通过督促检查，全面掌握了项目的实施和资金的使用情况，切实提高了资金使用效益和扶贫效率，促进了整村推进扶贫开发工作顺利推进。至目前，全县110个贫困村20\_\_年整村推进扶贫项目建设完工率达95%。

3、如期完成《罗霄山片区区域发展与扶贫攻坚实施规划（20\_\_—20\_\_年）》编制工作。通过县委、县政府的高位推动和各相关单位的协调配合，我办科学、合理、全面、如期完成《罗霄山片区区域发展与扶贫攻坚实施规划》编制，为我县今后几年区域发展与扶贫攻坚工作打下了坚实的基础，规划现已上报至市扶贫和移民办、市发改委。

4、扎实做好移民搬迁工作。一是开展调查摸底工作。在各乡（镇）、村的配合下，组织人员到深山区、库区及地质灾害区（隐患点）进行调查摸底，掌握需要移民搬迁群众的情况，同时加大移民搬迁宣传力度，引导移民自愿搬迁。尤其是对地质灾害隐患点的群众，引导其早日搬迁。二是积极争取移民搬迁指标。在对我县深山区、库区及地质灾害区（隐患点）的摸底调查，做好移民搬迁项目计划的基础上，我办已以县政府的名义向省扶贫和移民办打报告，要求安排20\_\_年移民搬迁指标3000人（省扶贫和移民办领导表示在安排指标时会予以倾斜），早日帮助群众解决实际困难，确保群众的生命和财产安全。

5、扎实推进库区移民工作。一是顺利完成后扶人口动态管理。按照市里的统一安排，于2月份在全县范围内开展了大中型水库移民直补人口核减工作，对全县20\_\_年大中型水库移民后期扶持人数进行了重新核定，其中核定到人直补人口2916人，核定到村组人口1373人，合计4289人。二是及时足额发放了每年每人600元的库区移民直补资金。三是按时完成了移民后期扶持项目申报。

6、创新举措开展“三送”工作。根据县委、县政府对20\_\_年“三送”工作的安排部署，我办继续挂点麻州镇齐心村和下堡村，为了做好两村的“三送”工作，我办在做好走访联系和帮扶服务工作的同时，还印制了1000多份《县扶贫办“三送”工作征求意见函》发放到2个村的农户手中，告知20\_\_年所办实事情况，收集对20\_\_年工作的意见、建议及群众诉求，得到群众的充分肯定，激发了群众的参与热情。

二、存在的问题

1、由于库区移民历史遗留问题较多，生产生活存在一定的困难和问题，导致现在库区移民信访量不断增加，信访压力加大。

2、虽然我县的扶贫资金数量较大（和周边县市相比），20\_\_年达5000多万元，但由于贫困度较深，所以现有的扶贫资金仍然无法满足我县农村基础设施建设与农村产业发展需求。为了更好的做好我县扶贫开发工作，需要进一步加大向上争取扶贫资金力度。

**20\_年第一季度的工作总结篇2**

今年以来，在县委、县政府的坚强领导下，我们南仁紧紧围绕建设“现代工业强乡，产业结构兴村，一村一品富民”的目标，按照年初制定计划，整体推进，狠抓落实，各项工作取得了长足发展。现将第一季度经济工作情况汇报如下：

一、经济发展目标任务完成情况

第一季度，全中心农业生产总值完成6817万元，较去年同期增长10.5%;完成固定资产投资2500万元，完成全年固定资产投资任务数的35.7%;非公经济增加值完成7260万元，完成任务数的32.5%。招商引资项目进展顺利，引进招商引资项目2个，引进资金7200万元。

二、主要工作进展情况

(一)、新农村建设及农业产业化工作

在新农村建设方面，今年重点抓好靳塬、倪远、兴城3个新农村示范点建设工作。目前，正在筹划建设倪远村、靳塬村村委会及兴城村村委会广场硬化工作。

在农业产业化方面，下寨果业示范园区正在拉线下地锚。旭日“畜—沼—果”新进仔猪300头，总存栏5000多头。扩大猕猴桃种植面积，新增猕猴桃230亩。

(二)、基础设施建设工作

正在加快完成东合、西合、董辛、上寨武家等村650户的群众自来水入户工程。目前，已完成东合、西合两村自来水入户管道的铺设工作，上寨武家村完成新打机井1眼，自来水主管道铺设方案已经确定，下一步将进行铺设工作。

(三)、环境卫生整治工作

积极开展环境卫生综合整治活动，各村按照部署，积极进行整治，有效解决了主干道路“三堆”及村内垃圾长时无人清运等问题。中心结合实际，制定《南仁三农发展服务中心农村环境卫生服务费收取和管理办法》，并征求各村意见和建议。确定专人对各村垃圾箱进行清运，并要求各村保洁员每天按时上路打扫卫生，坚持每周二全体乡村干部将辖区主干路段卫生进行了彻底打扫，投劳1100人次，动用铲车8余次，整理村间街道59条，保持了乡村环境卫生整洁。

(四)、切实抓好食品安全及安全生产工作

在食品安全方面，年后，我们积极对农村家宴服务队、食品小作坊、食品加工企业、小商店及辖区内的畜禽养殖场等进行了排查整治。对排查出问题的企业及个体户，限期进行整改，查处取缔小作坊1家。

在安全生产方面，我中心安监办、维稳办会同南仁派出所、教育组、县安监局、质检局等部门联合对南仁境内的加气站、加油站、冷库、小锅炉、学校、幼儿园和建筑工地等单位进行了安全大检查，指出存在的问题，责令其限期整改到位。

(五)、计划生育工作

一是做好奖扶人员摸底工作;二是召开20\_\_年度计生春训会;三是全面完成流动人口信息录入工作;四是抓好“三查两清一服务”工作，截止目前，上环46例，双补2例，结扎9例;五是征收计划生育意外保险费。

(六)、配合县城重点工程建设

第一季度，我们在县委、县政府的坚强领导下，重点做好以下几项县重点项目建设工作：

1、县体育场征地工作。县体育场征地工作进展顺利，6户住房面积已经丈量完毕，并签字确认。向涉及征地户发放《征地告知书》，召开群众会，推选出了群众代表。地面附着物正在清点登记当中。

2、普小路东侧征地工作。征地涉及兴城、东合两村共330亩。兴城一、二组青苗款已发放完毕，正在登记地面附着物，正在协调处理三组公坟地选址。东合村征地款、青苗款、地面附着物款项已发放16户。

3、限价房东侧征地工作。完成武功县限价房征地涉及南仁东合、倪远、南仁3个村地亩的丈量及地面附着物登记工作，目前，正在酝酿代表人选。

4、西宝中线拓宽改造工作。配合县交通局积极做好西宝中线拓宽改建工作，目前，征地拆迁款、地面附着物赔偿已经兑付到位，追补漏登的地面附着物等款项正在协调解决中。

5、县城重点项目服务工作。认真做好金红叶建设项目、天际线建设项目、园林公园建设项目、天津华今项目，公益性墓地建设项目、保障性住房项目等其他重点工程建设的服务保障工作。

(七)、社会民生工程及其他各项工作。

1、在新农保征收工作中，中心提早安排部署征收工作，采取多项措施，率先全面完成20\_\_年度9363人108万的新农保基金征收工作。

2、第一季度审核新增农村低保户73户266人。五保户1人，新增申报1943年以前高龄老人补贴35人，申报大病救助12人，临时救助3户。

3、积极为15户贫困家庭办理了小额贴息贷款。

4、完成了经济普查工作中个体工商户732户的入户调查工作及产业活动单位144家的情况调查工作。

5、积极组织乡村两级干部召开201#年度全中心经济工作会议，明确了发展目标，确定了工作思路，全面安排了今年各项工作。

**20\_年第一季度的工作总结篇3**

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

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

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

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

通过去年下半年的不断

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

五、\_\_年二季度计划

1、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。

2、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。

3、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

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

**20\_年第一季度的工作总结篇4**

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

一、第一季度工作

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

（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

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

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

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

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

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。

**20\_年第一季度的工作总结篇5**

20\_\_年第一季度的工作已经接近尾声，作为公司财务部的会计出纳人员，在工作中负责货币资金核算，办理现金收付，严格按规定收付款项。现将个人第一季度工作情况总结报告如下：

一、配合总公司完成石家庄员工合同的签订以及人员档案的重建工作，使各项工作实现集团化，正规化。

二、出纳工作，自接手出纳工作以来没有出现任何差错。

每月认真做好备份，以及对有关数据进行统计，具有实施的工作内容有：

1）与银行相关部门联系，井然有序地完成了职工工资发放工作。

2）清理客户欠费名单，并与各个相关部门通力合作，共同完成欠费的催收工作。

3）核对保险名单，与保险公司办理好交接手续，完成对我公司职工的意外伤害险的投保工作。

4）做好20\_\_年各种财务报表及统计报表，并及时送交相关主管部门。

三、有针对性的落实制度。

制度是公司发展的灵魂，管理离不开制度，所谓的管理更重要的是纪律，是规则，所以自我反省后，找出原因，并改变以往的管理模式，有针对性的落实制度。

四、办公室的日常工作。

为迎接公司评估，准备所需财务相关材料，及时送交办公室。并迎接审计部门对我公司帐务情况的检查工作，做好前期自查自纠工作，对检查中可能出现的问题做好统计，并提交领导审阅；同时按照公司部署，做好了社会公益活动及困难职工救济工作。

但是在出纳工作中，有好的一面，也有发现的问题，在近阶段的工作检查理论考试的结果，让我切切实实看到了财务管理的许多薄弱之处，作为财务出纳本着“务实、求实、抓落实”，对照公司的精益管理高标准严要求，要及时调整自己的理念，让各项工作真正落实到实处，才能让日后的财务工作更顺利。

财务部门作为公司的一个主要职能监督部门，在公司加强管理、规范经济行为、提高企业竞争力等等方面我们负有很大的义务与责任，“当好家、理好财，更好地服务企业”是我财务部门应尽的职责。只有更好地对本年度第一季度的工作进行总结和归纳，才能在以后的工作中得到较大的提升。

**20\_年第一季度的工作总结篇6**

时光匆匆，20\_\_年的第一个季度就已经步入了尾声，对比去年的销售情况，今年有所提高，同时为全年的工作做了一个好的开头。在这个季度中，我对自己的工作总结如下：

一、管理上

按照公司的工作计划，认真的做好管理工作，将公司今年的方向的调整和一些新的经营策略准确并且及时地传达给每一位员工，做好一个沟通的桥梁。

在每月的伊始，做好员工的动员，激起每一个人的斗志，充分发挥自己的表达能力，调动起员工的积极性。了解每一位员工的特点和长处，安排在合适的岗位，团结起来，共同创造本店的辉煌。

在日常工作中以身作则，做好表率，身体力行的向员工表示在店里应该有的行为。同时做好培训工作，向员工灌输企业的文化，以\_\_公司为荣，在做事情的时候，要考虑周到，从整体上出发。

二、工作上

通过不同的渠道去了解市场上的动态，同行的信息，以及顾客在购物时的心理和对每一件服装的喜爱程度。孙子兵法云：“知己知彼，百战百胜。”这是具有相通性的，只有了解对手，了解顾客，才能让我们的服装销售更加的具有针对性，避免错失机会，带来损失。

带领员工给顾客创造一个舒心的购物氛围，发挥每一位员工的主观能动性，使我们的销售业绩得到提高。首先就是使得店里的卫生环境得到顾客的认可，干净整洁；其次就是主动的询问客户，尽可能的满足他们的要求，使顾客从进店到离开都能保持愉悦的心情。

三、学习上

面对工作上的事情，经历的越多就觉得自己越无知，需要通过不间断的学习来超越自己，提升自己。因此在第一季度中，我从未停止过学习。

市场在不断地变化，顾客的需求也更加的要求细节，在接下来的日子里，更多的挑战在等着我。通过第一季度的总结，也看清了我在之后的工作中还有那些地方需要加强，那些地方继续保持，为\_\_服装店创造出更加突出的业绩而努力。

**20\_年第一季度的工作总结篇7**

时间如流水匆匆，20\_\_年第一个季度就在我没有注意的时候，悄悄的溜走。回顾这一个季度的工作，我有很多的收获，但是犯了不少的错误，得到的和失去的差不多相等，工作上也是不功不过，所以需要不断地总结让自己的工作更加的顺利。

一、工作上

1、根据公司年初列出的计划，调整了在20\_\_年中工作的方向，同时根据公司对客服的新要求，不断的调整和改变工作方式和方法，认真的遵守公司的新制度。

2、在每周的例会上我能够及时做好记录，同时提出自己的意见，为整体共同进步出一份力。

3、平时做好自己的日常任务，接待客人礼貌热情，姿态大方，不断坚持提升自己的形象。

二、学习上

1、在手边准备书籍，在休息时能够充分的利用时间，不放松自身的学习。

2、通过不断的练习提高自身的业务能力，仔细的观察优秀的前辈在工作时是怎么做的，想他们学习。

三、存在的问题及改进方向

1、因为自身对时间不太敏感，所以经常做事情会有一点拖延，不能将出现的问题及时处理。在接下来的工作中，我要时刻的警醒自己，手脚迅速并且准确的处理好平时的任务。

2、因为新的一年有新的改变，我在适应这些新的规定时不能很好的记住，一些规范和之前不太一样，所以我在工作时就会有所偏差，这是我在接下来的工作中需要不断完善的一点。在每天工作之前，对着有变化的地方加深记忆，争取不会出现有失误。

3、因为拖延症，将没有做完的事情延后去做，等到很着急时就手忙脚乱，就会出错。在第二个季度我会规划好自己的时间，保证准时保质保量的做好每件任务。

第一个季度就这样平平淡淡的过去，我虽然没有发生什么大错，但是也没有做出什么太好的成绩，所以我对自己在这一季度的工作并不满意。经过这次的总结，我发现一个个小的失误就会让工作的完成情况变得不完美，我在之后的工作中还需要加油。

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！