# 季度工作总结汇报(汇总5篇)

来源：网络 作者：情深意重 更新时间：2025-01-25

*季度工作总结 季度工作总结汇报一今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，。面对...*

**季度工作总结 季度工作总结汇报一**

今年三季度，我们主要抓了以下几方面工作：

存款始终是银行经营的根本；份额代表着地区竞争的地位。今年上半年我行存款总额虽然实现了时间过半，任务过半，但在同业竞争中，我行新增存款额较本地区其他行存在较大差距，。面对这一情况，我们充分认识到“逆水行舟，不进则退”，三季度，我们一步不松抓组织存款，一着不让拓市场份额。

1、为帮助各支行调动员工积极性，激发员工工作热情，长久保持组织资金的高昂斗志，在激烈的市场竞争中，打好组织资金漂亮仗，力争市场份额有更大的突破，向我行独立运行十周年献礼，8月18号，独立经营以来第一次在晚上召开了各支行行长会议，全面动员，紧密部署了“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动。竞赛将全市3xxxx支行按市场份额水平和所处经济环境结成14组，分别下达各自目标任务，捆绑式竞赛考核，为我行存款的增加，市场份额的扩大起到了有力的推动作用。

2、通过对市场份额较低支行的排队，分析我行组织资金工作存在的考核不力，激励不力等具体问题和不足，8月24日，再次召集市场份额在本镇低于他行，当年新增少于他行，考核力度不大的20位支行行长，在\*\*支行举行现场会。再一次鼓劲增压，敲响了结对子、比贡献、争份额的战鼓。通过看\*\*支行营业大厅的宣传氛围，和张榜公布的全体员工每月组资业绩和每季考核结果；听\*\*支行组织资金实行公开、公正、透明考核的经验做法和强考核，扩份额，促进各项业务稳健发展的汇报；20位支行行长纷纷上台表示，一定坚定必胜的决心与信心，发扬好领先精神、拼搏精神、吃苦精神；营造好宣传氛围、考核氛围、组资氛围，创造出新的业绩。

同时，为让全行干部员工通过与兄弟支行的对照比较，更加清楚自己存在的差距，和在整个农商行中的排名，做到知己知彼，百战不殆，我们开办了每周一期《结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛简报》，每周公布存款情况，跟踪各支行组织资金竞赛动态，定期介绍组织资金做法，营造了你追我赶、共同进步的浓烈气氛。9月末总存款比6月末增长了14亿元，存款市场份额得到稳步拓展。

三季度，时值\*\*商业银行党委保持共产党员先进性教育活动开展，我们在行党委领导下，统一部署，精心组织，周密安排，求真务实，积极投身到保持共产党员先进性教育活动之中，做到以先进性激发员工工作积极性，以先进性体现支持地方发展的责任性，以先进性提升地方银行声誉。

以支持地方发展为己任，构建“三走进，三服务”长效机制。一方面继续强化“三农”意识，积极支持“三农”发展。大力培植农业支持典型，扩大农业支持面。先进性教育活动中，我行党委成员每人联系一个农业产业企业。在党委成员带领下，基层支行牢固树立“三农”服务意识，对当地农户、农业企业支持力度进一步加大，9月末，我行农业贷款余额比6月末新增310xxxx元，占全市9xxxx。继续保持了我行农业贷款在全市的绝对份额。

同时，党委领导“三走进，三服务”确定的xxxx中小企业联系点工作，为我行大力扶持中小企业，强化市场份额拓展起到了很好的带头作用。全行上下结合市场份额拓展，瞄准国有土地、房产等有效资产抵押企业，信誉好、发展有前景企业，不断加大对地方经济支持力度，9月底，全行支持民营、个私、股份制中小企业共计\*\*多家，贷款余额\*\*亿元，比年初增长\*\*亿元，比6月末新增\*\*亿元。其中抵押贷款占总贷款比例首次突破3xxxx，，百分点，有效地拓展了市场份额，也进一步提升了我行地方银行的声誉和社会地位。

根据国务院领导加大案件专项治理力度，防范商业银行风险的批示，和中国银行业监督管理委员会办公厅《商业银行和农村信用社案件专项治理工作方案》，我行自4月下旬开始，案件专项治理组织发动、专项检查和整改总结全部三个阶段工作深入进行。

1、通过案件专项治理，进一步强化了会计基础工作。我行以《会计升级达标实施办法》为依据，对基层支行在执行账户管理、现金管理及规范操作方面结合案件专项治理，进行了本年度的会计出纳大检查和会计达标升级验收，分析检查出来的问题。

2、通过案件专项治理，进一步规范了信贷管理和运作。我行结合银监会贷款五级分类偏离度专项检查，着重对全市贷款五级分类准确情况、贷款抵押率规范情况、担保手续合法情况、企业关联交易情况以及本行内部多行贷款情况等进行了清理，有效地促进了信贷运作的规范管理。

随着金融业服务时代的来临，竞争将会日益激烈，而竞争的优势一方面体现在人才的优势上，另一方面体现在服务优势上。为打造服务优势，我行自下而上，从支行——各片——总部，在7月份广泛开展了“假如我是一个客户”演讲比赛，对机关开展了“假如我在基层”演讲比赛活动。演讲从分析一个客户的基本要求出发，从分析基层员工需求出发，实行换位思考，积极探索新时期农村金融服务的新思路、新方法，从而促进全行上下服务理念更新，服务水平提升，保持地方银行活力，促进\*\*商业银行更快、更好发展。

另外，以\*\*支行为试点的开放式服务在七月初正式亮相，运行初期就取得很好效果，深受广大客户地青睐和好评。开放式服务摈弃了营业大厅服务窗口上的铁栅栏，实行与客户面对面，心贴心的亲情化服务，从而拉近与客户的距离，使客户走进银行犹如走进家一样感到亲近、舒适。目前，营业网点开放式服务正有序向全市推广。我们相信，通过设立开放式服务区来提供优质服务，方便客户，一定能更好地诠释“离您最近，和你最亲”的服务宗旨，为进一步扩大市场份额，提升\*\*行形象作出贡献。

三季度，是第二届董事会第一年工作的冲刺阶段，针对前二个季度经营工作中存在的存款增长稳定性不够，资产质量优化进度不够，综合盈利能力、资本充足等核心竞争力有待进一步提高等不足，将继续围绕半年度工作会议提出“份额”、“效益”、“风险”和“形象”八个字抓好工作，向独立经营10周年献礼。

1、突出重点增存款，份额再上新台阶。

组织资金始终是银行工作的基础和重点。前阶段的结对子竞赛，取得了初步成效，但存款的稳定性不强，要继续突出存款增长，强化宣传攻关，强化竞赛考核，强化服务创新，持之以恒把“结对子、争份额、比贡献、争市场组织资金竞赛”活动开展得有声有色，争取存款市场份额再上新台阶。

2、紧抓拓展争效益，夯实资本充足率。

今年是我行享受所得税减半政策的最后一年，三季度要继续围绕我市经济发展的热点、重点，紧盯我市临江开发、开发区建设、工业集中区建设，瞄准有效资产抵押企业，紧抓传统业务拓展，加大支持力度，尽力拓展市场，争取效益最大化。同时，要继续强化各项管理，搞好年内各项财务核算，尽力控制不合理费用开支，反对铺张浪费，杜绝跑、冒、滴、漏，防范各类案件发生，争创最佳效益，扎扎实实地提足资本充足率和各项拨备率，向全体股东交上一份满意的答卷。

3、狠抓难点求突破，奋力提高资产质量。

信贷资产质量始终是我行效益的根本，始终是我行快速发展的根本。三季度，要抓住年终企业资金回笼较多的有利时机，锲而不舍活资产，一步不松降不良，争取余额占比双下降。一要抓紧以规范信贷五级分类为抓手，加快我行信贷管理系统建设，早日为我行强化信贷管理提供科学决策工具。二要集中力量做好中央银行专项票据兑付工作，争取央行资金扶持政策落实到位。三是以控制不良贷款产生为出发点，全面完成对支持类企业、控制类企业、和压缩类企业的清理工作，为明年进一步强化信贷管理打好基础。

4、强化宣传树形象，努力营造发展环境。

要抓紧我行独立经营10周年庆典准备，设计系列宣传方案，大搞舆论宣传，深化、细化、延升ci形象策划，促使我行办公场所、办公用品、宣传资料、仪表仪容、服务用语等硬件、软件建设上档次、有规格。要拓展优质文明服务新思路，强化行风建设，塑造品牌形象，为\*\*商业银行增添新的活力。

**季度工作总结 季度工作总结汇报二**

今年三季度以来，在领导的正确指挥下，我行各项业务发展迅速，取得了较好的经济效益。人力资源部与各部室密切配合，依靠全行员工理解支持，在部门员工共同努力下，严格按照要求履行了自己的部门职责，在绩效考核、招聘、培训、人事档案管理、岗位和机构管理等方面认真开展工作，有效地支持了我行各项业务的发展。现简要总结如下：

一、人力资源项目

作为我行重点工作之一，人力资源项目关系到能否理顺激励约束机制，推动全行业务发展，一直以来受到行领导的高度重视。三季度是我行薪酬绩效方案的关键时期，是整个方案实施前的最后准备期，直接关系到方案能否最终落地。

人力资源部也深感责任重大，期间曾多次组织该项目的宣讲会和讨论会，尤其是对项目的核心绩效考核方案更是按行领导层要求分别对支行班子、业务主管、柜员、总行业务部室、行政管理部室反复组织讨论、收集员工意见和建议并进行整理。应该说，人力资源部做了大量工作，目的是确保绩效考核方案能够顺利实施。

二、招聘工作

为满足我行业务发展需要，人力资源部先后进行了大学生新员工的招聘和部分管理、专业岗位人才的招聘。尽管招聘工作时间跨度长，工作量大，涉及到发布信息、现场报名、资格审核、组织考试、公布结果、身体检查、办理入职等多个阶段，但通过前几次招聘工作，我部门积累了一定的经验，能及时处理招聘过程中遇到的问题，在部门员工密切配合、相互协作下较好地完成了任务，保证了招聘过程的公平、公正、公开，为我行选拔了优秀人才。

同时，我行薪酬绩效改革对吸引行业内优秀人才起到了积极地作用，从招聘过程来看，新的薪酬绩效方案具有一定的市场吸引力，这将有力促进我行招聘工作的开展。但也应该看到，我部门的招聘大多是聘请专业人力资源公司进行协助，自身的招聘水平还不够专业，没有自己的一套科学的对人才进行鉴别的方法。这是我部门在今后的招聘工作中需要加强的地方。

三、内部竞聘工作

为积极促进我行各项业务的开展、选拔和培养相应人才，人力资源部先后组织了支行行长助理、业务主管、业务主办的内部竞聘。通过竞聘使一批优秀年轻员工脱颖而出，带动我行各项业务的发展。通过这种对外招聘和对内竞聘机制，结合我行薪酬改革和专业序列管理制度，人力资源部致力于打造一种能上能下、能高能低的人员流动机制。使全行员工真正做到凭本事吃饭，凭能力办事。

四、培训工作

银行业作为服务性行业对职工的培训有着很高的要求，人力资源部也一直十分重视培训工作。三季度，在人力资源部的配合组织下，我行先后进行了保险代理资格培训、银银平台业务培训、服务与管理培训、新员工集中面授等多项培训。

从反馈情况来看，无论是培训的频率、质量和效果还是培训的针对性和员工参与性都比以前都有了一定的提高。但我行目前处于业务发展的起步阶段，未来对人力资源的需求将会越来越强烈，如何通过建立科学的培训体系，来提高员工的素质和技能，满足我行业务发展的需要将是我部门面临的重大问题。

针对这一问题，我部门积极推动培训制度建设，包括研究建立我行内部培训师制度、拟定系统的培训方案，并已经开展了相应的培训需求调查，力求为我行建立较为完善的培训体系。

五、考核管理办法

为加强全行人力资源管理和考核，人力资源部制定了《xx银行派遣制员工考核办法》并即将完成《xx银行费用工考核办法》。办法的出台完善了我行的用工制度，一方面有利于公平、公正考核；另一方面也有利于促进员工业绩的提高。

六、员工行为排查

为进一步加强我行内控合规管理，防范案件风险，在监管部门要求和行领导高度重视下，人力资源部协同其它部门通过收集员工基本信息资料、组织人员走访基层派出所和社区委员会、安排家访等措施对全行员工进行了异常行为排查，取得了一定效果。坚决杜绝由员工行为隐患引起的风险案件的发生。

七、支行开业材料申报

经过前期的精心准备，xx支行顺利开业。我部门也顺利完成了xx支行高管任职资格申请材料及开业申请材料的申报工作。

本次材料申报过程较为顺利，一方面得益于前期总行及13家支行开业申请的经验；一方面得益于与监管部门的及时沟通。相信在接下来我部门即将进行的监事长材料申报及其他材料申报工作也一定能够顺利完成。

八、其它工作

人力资源部积极完成我行员工档案管理、员工的日常调配等工作。

总的来说，三季度人力资源部完成了行领导安排的各项工作，较好地履行了部门职责。下阶段，人力资源部将继续推进全行绩效考核方案的实施，完成各部门及个人绩效合约书的签署、完成新员工集中面授阶段性考试并分配岗位、启动毕业生校园招聘等工作。

**季度工作总结 季度工作总结汇报三**

第三个季度转瞬已成为历史，起笔间思讨自己这三个月来所做的工作，心里颇有几分感触。我是4月30日，才有幸加入佳致公司，成为销售部的一名员工，在此之前自己从未正式从事过汽车销售工作，对汽车知识也比较模糊。通过这半年来对销售工作的学习及和公司企业文化的磨合，我深切的感受到了自己有所进步，同时也感觉自身还存在许多问题，工作方法也存在许多薄弱之处。但回望过去，展现未来我觉得第3季度收获还是不少的。以下是我的几点总结：

1、销售任务完成情况

1)、第3季度轿车部共销售282台，我个人销售115台，其中赛豹19台，路宝15台，赛马21台，占轿车部总数的18%。

2)、结合总办销售工作安排，每位员工轮流到飞值班，在那边我一共接待1十三个有效客户，其中成交的有六个。有力的给竞争对手1个重要打击。

2、销售工作总结、分析

1)入职感言。在销售岗位上，首先我要提到2个人1个是总办林总监和销售部王经理，我要非常感谢他们俩人在工作上对我的帮助。我在接触汽车销售时，对汽车知识和销售知识非常缺乏，我的工作可以说是很难入手的。前2个月，我都是在王总监和莫经理的带领下进行客户谈判、分析客户情况的、所以在销售中遇到难谈下来的客户或对比车型优势对比之际我总想到他们。正因为有了他们在销售技巧、谈判工作中的帮助，还有前期这些经验做铺垫，所以八月份我才能顺利的在岗位中独立开展工作，整个学习的过程，可以说完全是2个领导言传身教的结果。

2)职业心态的调整

销售员的一天应该从清晨睁开第一眼开始，每天早上我都会从自己定的欢快激进的闹铃声中醒来，然后以精神充沛、快乐的心态迎接一天的工作。如果我没有别人经验多，那么我和别人比诚信;如果我没有别人单子多，那么我和别人比服务。

5)重点客户的开展。我在这里想说一下：我们要把b类的客户当成a类来接待，就这样我们才比其他人多1个a类，多1个a类就多1个机会。拜访，对客户做到每周至少三次的拜访。我认为攻客户和制定目标是一样的，首先要集中精力去做1个客户，只有这样才能有收效，等重点客户认可了，我再将精力转移到第二重点客户上。

6)自己工作中的\'不足：

在销售工作中也有急于成交的表现，不但影响了自己销售业务的开展，也打击了自己的自信心。我想在以后的工作中会摒弃这些不良的做法，并积极学习、请教老销售员业务知识，尽快提高自己的销售技能。

公司在发展过程中，我认为要成为一名合格的销售员，首先要调整自己的理念，和公司统一思想、统一目标，明确公司的发展方向，才能充分溶入到公司的发展当中，才能更加有条不紊的开展工作。

首先，从理念上：我应该和公司保持一致的经营思想、经营理念，与公司高层统一目标和认识，协助公司促进企业文化方面的建设。

第二，业务上：了解客户的资料务、兴趣爱好、家庭情况等，挖掘客户需求，投其所好，搞好客户关系，随时掌握信息，力争第4季度要比3季度翻一翻。

第三，意识上：无论在销售还是汽车产品知识的学习上，摒弃自私、强势、懒惰的性情，用积极向上的心态，学习他人的长处，学会谦虚，学会与上司、朋友、同事更加融洽的相处;

最后我希望第4季度公司的业绩更加辉煌!

**季度工作总结 季度工作总结汇报四**

一、一季度招商引资基本情况及运行特点

（一）基本情况

外资：全市新批外商投资项目5个，同比下降44.44%；实到外资7026万美元，同比增长7.74%，完成全年（4.5亿美元）进度的15.61%；合同外资292.4万美元，同比下降98.78%。

内资：余姚市外实到内资13.49亿元，同比下降27.78%，完成全年目标（60亿元）进度的22.48%；宁波市外实到内资12.26亿元，同比增长0.57%，完成全年目标（48亿元）进度的25.54%。

浙商创业创新：浙商创业创新实到资金10.11亿元，同比增长29.78%，完成全年目标（40亿元）进度的25.28%。其中：引进项目实到资金8.99亿元，资本回归实到资金1.12亿元。

（二）运行特点

1.新批大项目偏少，到位资金来源以结转项目为主。一季度新批合同外资千万美元以上大项目1个，同比下降80%，实到外资中93%来自上年结转；内资新引进注册资本20xx万元以上项目1个，其中超亿元项目1个（浙江机器人产业有限公司，为余姚市外项目）；宁波市外引进项目中，今年新引进项目到位资金仅占总到位资金的25.97%。

2.产业结构调整明显，三产项目增幅较大。外资：1-3月实到外资构成中，二产占45.90%，三产占54.10%，三产占比相对去年同期增加38.84%；合同外资构成中，三产占主导地位，合同外资达2345.34万美元，同比增长2253.11%；内资：宁波市外到位资金中，三产项目到位资金同比增加66.67%。

3.资金来源地相对集中。外资：新批的5家外商投资项目中，其中香港占2家，合同外资达1800万美元。内资：省外投资额占余姚市外累计投资额的67.71%，其中主要来源于北京市、江苏省和上海市，累计到位投资额7.68亿元，占余姚市外累计投资额的56.96%。

4.新增在谈项目增多。通过对乡镇街道在谈招商引资项目的梳理和排摸，目前全市在谈项目93个，比去年同期增加32个，其中58个为今年新增项目，占比达62.37%。

二、一季度主要工作

（一）创新理念，扎实做好基础工作。进一步完善实施招商引资“一号工程”的工作意见、考核办法和奖励政策，科学调整目标责任制考核指标。制定20xx年度重点招商活动计划，排摸梳理拟推出招商项目，制作招商ppt及《投资余姚》招商手册，着手开发余姚市招商地图，同时进一步完善客商信息库、在谈项目库，定期补充、更新项目信息，积极与市经信局对接全市闲置资产信息库，为下一步实施精准招商提供保障。做好20xx年度政策兑现工作，通知申报、收集、审核和汇总奖励材料；牵头做好项目预审工作，今年已对四明湖“丁山岛”旅游综合体和“山水绿活”四明山时光小镇旅游度假区两个项目进行了项目预审。

（二）注重调研，做好项目及资源排摸。今年年初，分组赴各乡镇（街道）积极开展招商引资工作调研，听取了各单位今年招商工作总体思路、招商活动安排、闲置资源（土地、厂房）情况、在谈在建项目和20xx年拟推出项目情况。3月份，根据工作安排，局主要领导对部分重点乡镇（街道）及企业再次进行走访，并对下步招商引资工作的开展进行了具体指导。

（三）加强联动，推进重点项目对接。狠抓在谈项目跟踪推进，筛选出投资意向性大的项目作为重点攻坚对象，有针对性地进行对接。与乡镇（街道）联动，积极做好美国国际济丰集团医疗食品包装盒项目、喜威天然气项目、大爱城养老项目的接洽和选址工作，力促项目早日落地。3月初与泗门镇联动，小分队赴上海对接产业转移项目及丰树二期项目，取得一定成效。与部门联动，配合做好20xx年姚商大会系列活动的相关工作：开展相关项目、姚商资源的收集排摸；做好市领导带队走访市外姚商及招商推介活动的安排对接工作；联系投资方，落实各组拟拜访企业，收集拜访企业及客商背景材料。配合做好第四届中国机器人峰会的相关工作：开展签约项目的收集排摸，峰会期间招商推介活动、产业对接恳谈会等配套活动的筹划，以及相关推介资料的收集整理等准备工作。配合做好20xx年深圳·宁波周和浙洽会的相关准备工作。

（四）深入基层，加强“以企引企”工作。通过调研走访，进一步了解企业经营情况，协调解决企业存在的问题和困难，对其中经营良好的企业，进一步引导其增资扩股。同时也鼓励企业经营者能利用其上下游产业的客户资源，以企引企，开展产业链招商。对有业务需求的企业，实施精准服务。如，通过上门服务，留住了原本要到外省投资新建企业的泗门一家led生产企业，转为在本地投资建设新的项目，目前该项目正在进一步洽谈对接中。

三、存在问题和困难

(一）对招商引资的重视度减弱。虽然市委市政府高度重视招商引资工作，但是招商引资工作始终存在最后一公里的问题。部分乡镇（街道）应付现象严重，特别是由于换届或换岗，工作存在着新老交替，很多乡镇（街道）对项目信息收集和项目洽谈的重视度减弱。对本区域“招什么”、“怎么招”缺乏思考。另外，因乡镇（街道），招商队伍更加弱化，招商人员由专职基本变为兼职。

（二）推出项目质量不高。通过排摸，普遍存在推出项目数量偏少、质量不高、规模偏小的情况，缺乏优质项目、规模大的产业项目。由于相关部门对产业招商没有具体的要求，导致缺乏投资针对性强、包装内容丰富且符合投资实际的推出项目。目前所掌握的重点推介项目多数为往年结转项目。20xx年各乡镇（街道）报送的拟推出项目共22个，其中7个为重点招商平台，结转项目8个，新推出项目仅7个。

（三）闲置资源中可用资源少，且难以掌握真实情况。各乡镇（街道）闲置资源（土地、厂房等）虽然数量大，但由于土地分散化、碎片化及类型限制、闲置厂房因内部结构、产权归属等众多因素，实际可利用的闲置资源并不多。一是无法主动掌握绝大部分闲置资源信息，能掌握信息的主要是与乡镇（街道）经常联系的个别企业；二是与较多闲置厂房的业主无法取得联系；三是有部分闲置厂房信息掌握在中介手中，若要取得信息，中介必定要收费。

（四）受宏观经济环境影响，社会投资意愿低迷，项目质量不高，大项目少。近年来，国内外经济形势错综复杂，制造业产能过剩问题，市场持续低迷，导致全国经济增速明显放缓。1-3月，总投资20xx万以上内资企业仅3家，新批外资大项目仅1家。随着周边地区（湖南、安徽等省）招商力度的加强，竞争环境日趋激烈，我市相关配套政策的优惠力度与周边相比存在一定的差距，导致部分项目发展低于预期，投资商投资意愿不高。

四、下步主要工作

（一）落实责任，夯实基础工作。通过工商联、台办、侨办、行业协会及教育、文化系统等多渠道收集在外姚商和知名人士信息。抓紧做好余姚市招商地图的开发和制作。继续完善客商资源库和重大项目库。完善全市招商引资信息管理系统，包括完善投资商、在谈项目等信息。待今年的考核办法出台后，将对未按进度完成考核任务甚至完成任务为“零”的单位提出亮灯预警，为年终全面完成全年招商引资任务奠定坚实基础。

（二）广开渠道，创新招商方式。一是通过“以企引企”，引导企业利用自身优势，积极宣传、挖掘潜力，推动其与知名企业开展品牌、技术等合作。通过采用股权转让、合作研发、借壳上市、网络共享等多种方式，促进企业转型升级和结构调整；二是利用“产业链”招商，以补齐产业短板为抓手，深入贯彻“中国制造20xx余姚行动计划”战略部署，根据规划和全市产业需求，合理布局，明确招商重点；三是充分利用和盘活闲置资源，并继续通过政府代建、租赁、整合等“轻资产”模式进行招商引资，减少资源浪费，提高招商效率和质量。

﹙三﹚拓宽思路，提升招商实效。一是根据我市的发展实际,突出招大引强，重点瞄准世界500强和行业龙头企业，特别是利用好异地商会、行业协会等的桥梁纽带作用，同时加强与知名投资咨询中介机构的合作，以信息为线索，不断拓宽招商引资领域；二是利用活动载体，广泛推介余姚，促进合作交流。认真策划塑博会、宁波周等重大专题招商活动。做好第四届机器人峰会、姚商大会期间的招商推介、产业对接恳谈会、项目签约仪式等配套活动的前期筹备工作和市领导带队走访及招商推介活动的对接和“宁波周”及浙洽会活动的签约项目排摸工作；三是加强重点在谈在建项目的跟踪。下步重点做好中国云城（余姚）产业基地、中兴·宁波智能科技产业园、丰树二期、宝湾物流、海吉星等重点项目的接洽工作，积极推动项目落地投产见效。

（四）强化服务，力促项目落地。继续抓好每月在谈项目的排摸汇总工作，及时了解项目动态和存在问题；对目前在谈、有意向的项目全力跟进，力争早报批、早落地；对已批在建的项目促其加快资金到位，对已投产企业鼓励促进其增资扩股。特别是对已“引进来”签订框架协议的投资建设项目及投资意向明确、带动性强、市场前景好、辐射能力大的项目及时掌握项目进展，做好后续跟踪和服务工作。

**季度工作总结 季度工作总结汇报五**

为了进一步落实安全生产工作会议精神，坚持“安全第一，预防为主、综合治理”的安全生产方针，采取有力措施，深化安全生产工作，普及安全生产知识，增强全院职工的安全意识，积极消除事故隐患，健全和完善我院长效安全管理机制，较好的完成了安全责任目标。结合我院实际，认真组织，加强领导，完善制度，强化管理，深入开展全面安全检查，积极消除事故隐患。现将20xx年第二季度安全生产检查的情况总结汇报如下：

为切实做好20xx年的安全生产工作，根据上级领导的要求，医院实行安全生产目标责任制和治安防范综合治理，按照“谁主管，谁负责”的原则，让全院所有科室、职工参与到医院安全生产工作中去，从而更好的预防和处置医院突发事件的发生；积极建立健全医院安全生产和治安、消防安全制度。

安全生产工作关系我院职工和患者生命财产安全，我院领导高度重视安全工作，始终把它摆在重要议事日程，主要领导亲自抓，分管领导具体抓，各岗位专业一起抓，形成了齐抓共管的局面。

加强领导，健全组织，是安全生产管理的基础。我院成立了以院长为组长，分管领导为副组长，有关科室负责人为成员的安全生产领导小组，并下设办公室，形成了横向到边，纵向到底的安全生产管理体系，使安全管理工作在组织上不脱节。

为了进一步落实安全生产责任制，层层落实责任，在第一季度的院周会上，院长与我院职工分别签定了安全生产目标责任书，从而使职责明确，责任到人，收到了良好的效果。

提高我院职工的安全素质，是搞好我院安全生产的基础。今年第二季度，我院从加强学习，提高认识入手，充分利用宣传栏、横幅、安全知识讲座等多种形式营造浓厚氛围，对职工进行安全生产教育。此外，我院还结合安全生产，有针对性的组织了各类岗位技能培训。通过培训，强化了职工的业务素质，提高了职工的安全操作技能和自我保护能力。

1、狠抓医疗质量管理，强化医疗安全措施。

在加强院感管理方面，我院着力强化院感意识，组织我院职工学习院感方面知识，起到提高医院职院感意识，取得了明显的成效。我院对医疗固体废物处置按有关规定严格执行；同时重视传染病网络直报，第二季度重点做好发热呼吸道门诊及肠道门诊的管理工作，规范流程，并认真组织开展了传染病相关知识的培训。

在特殊药品的管理方面，我院严格遵守毒麻药品的安全管理，按全省统一身份识别卡进行网上采购，专人送货，各药房安装保险柜，认真落实“五专”管理制度。

2、维护医疗设备安全运转，保障医疗工作正常运行。

我院医务人员遵守相关制度，每天了解医疗设备的运行情况，防患于未然；同时尽力做到及时、快速检修，全力保证临床使用需求，防止重大故障发生而影响医疗工作的正常运转。为保证医疗设备检测的准确性和合法性，我院认真做好每年的计量检测工作，法定检测设备都有检定合格证，符合法定要求。今年第二季度，我院还组织相关人员对于压力容器、安全阀、医用氧钢瓶进行了仔细检测，并进行了操作检查，杜绝安全隐患的发生。今年第二季度，我院未发生过因事故障致使医院运转不畅及耽误患者诊治的现象。

安全生产，“责任重于泰山”，宁愿多点时间检查安全，排除隐患，也不能违章作业在我院食堂、药剂科、消毒室等部门日常性的工作中，大家倍感安全检查的必要性和重要性，麻痹、侥幸、敷衍、厌倦的思想必须坚决予以抵制。在每天上班前后，消毒室、药剂科等部门相关工作人员都坚持对重点场所进行安全检查。同时，我院还主动接受地方各级安全监督管理部门的检查。无论是内部查处的隐患还是外部查处的隐患，一律认真进行整改，努力创造良好的安全生产环境。

总之，这一季度来，我院在安全生产中虽然取得了一定成绩，但与上级要求仍存在一些差距，我们将认真总结利用这一季度以来的经验，不断予以完善，使我院安全工作再上一个新的台阶。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找