# 最新部门季度工作总结(精选14篇)

来源：网络 作者：浅语风铃 更新时间：2024-06-16

*围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。部门季度工作总结篇一即将结束的第二季度对于财务部门的发展而言是难以忘...*

围绕工作中的某一方面或某一问题进行的专门性总结，总结某一方面的成绩、经验。总结怎么写才能发挥它最大的作用呢？那么下面我就给大家讲一讲总结怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

**部门季度工作总结篇一**

即将结束的第二季度对于财务部门的发展而言是难以忘怀的，毕竟我和同事们通过财务工作中的努力为部门在第二季度的发展做出了较大贡献，但相对应的则是工作过程中存在的些许问题也需要我们进行反思，但对第二季度财务部门的工作加以总结以后还是要勉励自己并朝着新一季度前进。

由于能够在财务工作中始终遵从部门领导指示的缘故导致取得了不错的成就，主要还是在上行下效的氛围中能够整合整个部门的能力，通过对部门计划的执行能够较好地避免财务工作的过程中出现差错，再加上以往财务部门的工作也缺乏这种良好的氛围自然是令人感到高兴的，所以我作为部门员工能够努力做好本身的财务工作并积极配合领导的指示，无论是简单的记账还是账单的核对都能够做到认真仔细，关键是我懂得善于向部门同事请教从而解决财务工作中的.难题，除此之外我也有建立工作日志的习惯以便于分析自己在财务工作中的不足，而且这部分细节对于财务部门工作的完善而言也是比较重要的。

善于收集收入与支出方面的信息并对财务报表进行编制与整理，相对于账单的记录与核对来说自然要在了解财务信息以后做好相应的编制，所以当部门领导布置第二季度的任务以后我便积极参与到财务报表的编制工作中去，除了每日完成规定的财务部门工作任务以外还进行了反复的核对，毕竟想要在财务部门有所发展可不能够容许些许的失误产生，而且部门同事们也在财务工作中给予自己诸多帮助自然不能够因为疏忽给他们添麻烦。

加强与部门同事的交流从而合理解决自己在财务工作中存在的问题，也许是性格上的偏执导致我在财务工作中很容易陷入思维方面的误区，关键是秉承先入为主的原则导致我在工作过程中很难发现这方面的问题，出于改善工作效率的目的导致我也会利用闲暇时间加强和同事间的交流，即便是对工作的不同看法也能够让我对部门领导的指示有着新的认识，虽然第二季度即将结束却也让我通过这段时间在财务部门工作中的努力得到了较好的成长。

令人感到高兴的是第二季度的努力让我逐渐在财务工作中得到了部门领导的认可，但是我也明白想要成为合格的财务部员工还有许多欠缺的地方需要学习，因此我会好好总结第二季度的经验并反思自己在财务工作中做得不到位的地方，而且我也会提前对下一季度的财务工作进行规划并争取能够有所进展。

**部门季度工作总结篇二**

\_\_\_\_年的第一季度已经过去了，在这三个月的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，我感觉有必要对今年销售工作的开局做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心在金融危机中把下季度的工作做的更好。下面我对本季度的工作进行简要的总结。我是去年十一月份到公司工作的，十二月份开始组建综合事业部，在没有负责综合事业部工作以前，我负责了一个月的商务9部。在来公司之前本人在家休息了一年多，为了迅速融入到这个行业中来，到公司之后，一切从零开始，一边学习产品知识，一边摸索市场，遇到销售和产品方面的难点和问题，我经常请教公司领导和其他有经验的同事和经理。一起寻求解决问题的方案和对一些比较难缠的客户研究针对性策略，取得了良好的效果。通过不断的学习产品知识，收取同行业之间的信息和积累市场经验，现在对盐城市场有了一个大概的认识和了解。现在我逐渐可以清晰、流利的分析客户所提到的各种问题，准确的把握客户的需要，指导同事和客户进行良好的沟通，所以经过三个月的努力，也取得了一定的成绩，对市场的认识也有一个比较透明的掌握。在不断的学习产品知识和积累经验的同时，自己的能力，业务水平都比以前有了一个较大幅度的提高，但是本职的工作做得不好，感觉自己还停留在一个销售人员的位置上，对销售人员的培训，指导力度不够，影响了综合事业部的整体销售业绩。

部门工作总结在将近五个月的时间中，经过综合事业部全体同事共同的努力，使我们综合事业部的业绩渐渐被公司所认识，同时也取得了宝贵的销售经验。这是我认为我们做的比较好的方面，但在其他方面在工作中我们做法还是存在很大的问题。

下面是综合事业部第一季度的销售情况： 1月总业绩：166700 2月总业绩：241800 3月总业绩：252300从上面的销售业绩上看，我们的工作做的是不好的，可以说是销售做的十分的失败。在盐城市场上，虽然\_\_\_\_\_\_行业公司众多，但我公司一直处于垄断地位!那为什么我们的业绩和开展市场有这么大的压力?客观上的一些因素虽然存在，在工作中其他的一些做法也有很大的问题，主要表现在：1)销售工作最基本的客户访问量太少。综合事业部是去年12月月开始工作的，在开始工作倒现在有记载的客户访问记录有313个，加上没有记录的概括为46个，三个月的时间，总体计算销售人员一个月拜访的客户量平均为9个。从上面的数字上看我们基本的客户拜访工作没有做好。2)沟通不够深入。销售人员在与客户沟通的过程中，不能把我们公司产品的情况十分清晰的传达给客户，了解客户的真正想法和意图;对客户提出的某项建议不能做出迅速的反应。在传达产品信息时不知道客户对我们的产品有几分了解或接受的什么程度，3)工作没有一个明确的目标和详细的计划。销售人员没有养成一个写工作总结和计划的习惯，销售工作处于放任自流的状态，从而引发销售工作没有一个统一的管理，工作时间没有合理的分配，工作局面混乱等各种不良的后果。4)市场的开拓能力不够，业绩增长小，个别销售同事的工作责任心和工作计划性不强，业务能力还有待提高。

\_\_\_\_年即将过去，在这将近一年的时间中我通过努力的工作，也有了一点收获，临近年终，我对自己的工作做一下总结。目的在于吸取教训，提高自己，以至于把工作做的更好，自己有信心也有决心把明年的工作做的更好。下面我对今年的工作进行简要的总结。

20\_\_年三季度工作总结及四季度工作打算

一、主要经营指标完成情况

(一)三季度经济指标预计完成情况表 单位：万元

(二)主要经济指标分析

1、收入完成情况：1-9月份累计实现销售收入1.8亿元，比去年同期10794万元增加7206万元，增幅为67%。比考核指标1.36亿元增加4400万元，增幅为32%，比奋斗目标1.43亿元增加3700万元，增幅为26%，比力争指标1.5亿元增加3000万元，增幅为20%。其中集团内部收入1.1亿元，集团外部收入7000万元，外部市场比重占39%。

2、利润完成情况：1-9月份累计盈利90万元，比去年同期-99万元增盈189万元。比考核指标12万元增盈78万元，增幅为650%，比奋斗指标26万元增盈64万元，增幅为246%，比力争指标50万元增盈40万元，增幅为80%。

3、应收款项完成情况：9月末应收款项余额控制在9500万元以内，完成考核指标。

4、存货完成情况：9月末存货期末余额控制在4500万元以内，完成考核指标。

5、顺利实现安全生产。

二、主要工作开展情况

确了各单位产业发展方向和产品、市场定位，为公司做大、做强提供了有力保障。

座谈会上，公司总经理发出了“奋战三季度，提前一季度完成全年主要经济指标”的倡议，各基层单位和部室负责人积极响应倡议，分别写下保证书，在公司分配的指标基础上自我加压，勇挑重担，以饱满的工作热情积极作为，以高度的责任心、使命感打好三季度攻坚战，为公司实现“十二五”良好起步积极贡献力量。

(二)深入实施“两个走出去”战略，市场开拓成绩斐然三季度以来，公司正确处理内、外部市场之间的关系，规范完善营销机制，逐步建立完善营销体系，深入实施“两个走出去”的发展战略，形成了分工明确、合力攻关的良好格局，内外部市场开拓取得优异成绩。

一是定思路，调策略，转变市场开拓模式。面对严峻的市场竞争，竞争对手都在实行让利不让市场，导致竞相压价，利润趋薄。为此我们振奋精神，坚定信心，顺应形势，理清公司在“逆境”之中的发展思路，坚持向营销人员要市场，实行营销月度例会制度，并根据产品、产业现状和营销工作实际，转变营销模式，实行两级管理，充分发挥基层营销团队的营销优势和积极性。焊接材料厂以“增量老市场，培育新市场，储备潜在市场”的思路进行市场开拓。采掘配件厂积极与天津、曲阜、济宁等地采煤机生产厂家沟通交流，将我们的矿用配件产品与其采煤机进行配套销售，形成周全的服务体系，强强联合的营销模式。

三季度，机械制造厂陆续承接了东滩煤矿80辆矿车、南屯洗煤厂皮带机改造工程等工作任务，完成了赵楼矿32m转载机的改型工作。同时，随着国际焦化改造工程的整体推进，具体的改造项目已逐渐进入实质性阶段，我们抢抓机遇、积极跟进，承揽了国焦溜槽、导料槽、沉降池刮板机等改造工程项目，预计订单总额在600万元左右。在新市场开拓方面，公司主导产品成功打入内蒙煤炭市场，准格尔旗山贵煤炭有限责任公司、内蒙古尔林兔煤矿现已使用公司接链环、截齿等产品，为今后产品在内蒙煤炭市场的推广打开了新局面。

二是创模式，激活力，强化营销队伍建设。我们以实业公司“营销团队”搭建试点单位为契机，积极吸纳先进理念，认真思考和探索营销团队建设的新思维、新方法。根据公司实际，科学设计营销人员晋升阶梯，注重培养年轻营销人员，不断壮大营销队伍，设计激励强劲、约束有力的考核体系，在调动营销人员的积极性，激发其营销热情的同时，最大程度地保障公司利益。我们在公司内部公开招聘、培养年轻的销售人员时，更加注重培养销售人员忠于职守、甘于奉献的敬业精神，通过“以老带新”的培训模式，使年轻的营销人员尽快转变角色，独立开展工作，逐步培养一支能力强、素质高、理念新、服务优的营销团队，为公司跨越发展贡献力量。

态势，制定市场开拓新方案及时解决阻碍市场发展的突出问题。技术、管理等人员也积极转变心态，打破经验主义，积极向专家、向市场请教学习，主动到生产一线、市场前沿调研，做到“贴近生产、贴近市场、贴近客户、贴近同行”，了解最新的行业技术发展趋势，制定针对性的营销策略，了解市场反馈的产品相关问题，及时围绕问题提出整改措施，确保产品持续改进。8月中旬，由兖矿贵州能化有限公司相关人员组成的考察团，在集团公司生产部部长、煤业公司副总工程师王富奇的带领下，实业公司梁总等领导的陪同下，对我公司进行了实地考察。考察团一行对我公司生产能力和产品质量给予了充分的肯定，表示今后将积极与我公司合作，形成“共谋发展，跨越腾飞”的互利互惠良好局面。

(三)深化“强严树创”工程，经营管理上台阶

今年以来，公司以跨越发展为主题，以两级班子建设、技术提升和产品调整为重点，坚持“把强项做强、优势做优、产业做长、总量做大”的发展理念，强化管理、勇于创新，深化“强严树创”工程建设，努力提高经济运行质量，全力寻求发展新突破，实现跨越新发展。一是突破发展瓶颈，提升管理水平。坚持“三对比一分析”制度。每月对比学习标杆、对比竞争对手、对比奋斗目标，分析因果关系，进行统计、分析，制定对策，实现管理持续改进，不断提高。加强目标控制，向基层单位下达年度考核指标，并逐月考核。

**部门季度工作总结篇三**

经过学生会各个部门的努力和配合，开学以来生活部各项活动得以有序顺利的完成。我们的主要职能是：关心同学生活，尽力解决和满足同学们提出的各种问题和需求，为大家供给方便；检查寝室卫生；配合学院活动的礼仪工作及学生活动的后勤工作；尽量配合其他各部门活动等。本着“为学生服务”的宗旨，我们比较圆满的完成了我们部应尽的职责，并且进取地配合学生会其他部门的各项活动。

下头我对过去一个学期生活部的工作做一下回顾与小结：

1、为让部员之间排除隔阂与陌生感，部里最少两周开一个小型会议，让这个团体内部的气氛变简便，让大家彼此了解，进一步增进感情，也为部门完成本学期的部内工作打下了一个坚实的基础。

2、在3月12日植树节之际，学校发起捐树活动，我部每个成员都进取捐款，相应学校号召，以生活部的名义捐了一棵树，引起了学生会各部的捐树热。这也是一个团体团结的象征。

3月中旬，根据部门工作的需要，我们部建立了博客，公布了生活部的所有成员以及联系方式。以方便以后生活部更为详细的公布重要信息，提高工作效率，密切与学生联系。

3、3月20号到29号，生活部做了文学院困难学生统计工作，制定了一份文学院困难学生统计细则。其间，为了在短时间内完成工作任务，我部将部里成员分为几个小组，分管不一样年级或是同一年级的不一样班级，实行职责制，以提高工作质量。xx、xx级各班由各班班长完成统计表，整体完成较好，其中，08级汉教一班效率质量好，配合生活部工作，应受到表扬。

4、3月份，文学院开展了纪律强化月，在各个方面加强文学院的管理。生活部作为文学院的一个重要部门，参加了每周三午时的内务检查。每次检查我部成员除个别特殊情景外都全部到场，检查过程中认真负责，礼貌待人，将各寝室的不足提出并要求其完善。每周定期的宿舍卫生检查，不仅仅加强了宿舍卫生管理力度，同时保证了寝室同学和学生会之间的交流，及时发现问题并解决。这样的信息交流与工作流程确保了同学们生活环境的安全、舒适。也很好的完成了生活部应尽的使命。

5、工作中的不足：由于成员们课程时间不一样，导致有时工作中不能全体成员到齐，以后会尽量克服这个困难，协调时间，保证每次活动全齐，以便更顺利开展工作。

以后更要及时到学生中了解各项生活困难，内部能解决的必须给予解决，不能解决的及时作出汇报。加强同其他部门的联系，协调各部门组织的活动，配合完成各项任务，做好各部门的后勤保障。我们会继续以满腔的热情配合支持团总支学生会教师及其他各部的工作，把“为同学服务”的宗旨落实到生活中的点滴之处！

**部门季度工作总结篇四**

在公司领导的正确领导下，胜利的号声已经接近尾声，为了做好20\_\_年的后勤工作，现对20\_\_年的后勤工作总结如下：

一、充分利用时间做好后勤内部服务，为公司员工创造良好的工作环境

1、提高食堂质量关，让员工满意

搞好食堂一直是后勤工作中的难点之一，如何让大多数员工在公司就餐放心满意是后勤部着重关注问题。20\_\_年，食堂进一步在菜品花样上下功夫，确保员工可吃到相对喜欢的菜肴;同时，20\_\_年，员工食堂还多渠道收集员工对于就餐满意度的信息，根据员工满意情况适时调整菜品出品，尽可能确保餐品符合大多数员工的口味。

2、员工宿舍的管理，为员工提供安全干净的住宿空间

员工宿舍每天都有几十人在此休息就寝，安全、卫生问题是员工宿舍管理面临的难题，以前也不时出现物品失窃的事件。加强对临时进出员工宿舍的外来人员的管理，使员工宿舍的安全问题得到了控制，20\_\_年基本未发生员工宿舍安全事故。在员工宿舍卫生方面，实行宿舍值日制，区域包干制，做到及时打扫，每天检查，保证员工宿舍始终保持整洁干净的状态。

3、为营业部门服务，满足员工的服务要求

为保证员工良好的工作环境，后勤部定期协调水电部对员工宿舍进行不定期巡视，及时了解员工住宿环境设施设备运转的情况，在供电、供水及锅炉方面后勤部安排专人到现场检查，及时进行调节和处理。在其他部门员工有后勤服务需求的情况下，后勤部积极安排好工作，第一时间解决问题;有力地帮助其他部门员工解决了生活之忧。

二、加强资产采购管理工作，树立成本控制观念，节能降耗工作再上升台阶

后勤部是公司运行费用使用较大的部门，加强费用控制，履行节能降耗是后勤工作的重点之一，20\_\_年，后勤部重点在以下几方面做好费用控制，降低成本的工作。

1、闲置资产管理，提高资产利用率

经过几年的经营，员工宿舍积累了一定数量的闲置资产。为了更好地做好资产管理工作，20\_\_年，在采购需求执行前，实行资产管理先行审核制度，确认是否有可替代闲置资产后再确定是否执行采购，限度利用闲置资产。如今年对客房部提报采购席梦思床的过程中，后勤部从闲置资产中调拨出来，满足了客房部的需求，节约采购资金几千元。

2、执行采购程序，加强采购监督

在采购价格监督方面，后勤部将员工饭堂常用物资的价格进行全面摸底，对于市场价格波动大的产品(如大米、鱼、肉等)实行定期走访市场，随机抽查供应商报价等办法，确保采购价格的合理性，以保证以就低价格采购，加强监督。

3、能源运行控制，节能降耗效果显著

节能降耗工作是后勤部非常关注的重点工作之一，部门制定了节能降耗的具体措施和计划。后勤部主要采取了以下的节能降耗措施：一是对锅炉房、电视房进行普查，重新确定运行时间;二是对员工就餐后洗碗用水实行巡视管理，督促其节约用水，避免不必要的消耗;三是提高全员的节约意识，及时发现和制止能源浪费的问题。

4、费用使用分析，及时调整费用控制办法

后勤部每月对员工饭堂费用支出项目均进行费用分析，包括：伙食费、电费、水费、燃料(煤炭)费等费用支出分析。对计划执行情况及实际运行费用情况进行综合对比，分析差异与变化原因，提出下阶段应采取的费用控制措施和办法，通过逐月的费用分析报告，确保公司领导及时掌握费用的使用情况及效果，及时采取调整措施，使费用使用能始终控制在合理和预期的范围内。

针对以上问题，后勤部将工作中重点加以关注和解决，结合合理细节的问题，后勤部20\_\_年总体工作重点如下：

1、建立完善的后勤服务体系，全面提升后勤服务。

2、建立员工的监督考核体系，考核内容进一步量化，确保后勤主要工作管理的目标的实现。同时与公司绩效考核有效结合，真正发挥考核对工作的促进作用。

3、进一步修订和完善工作标准和管理制度，做到涵盖所有重点的工作。

4、解决效率偏低的问题，将工作安排、工作处理、工作跟踪、工作回复流程形成闭环。

5、全面提高员工的整体素质，进一步对员工进行登记评定。通过培训和考核实现优胜劣汰，增加员工自我压力，促进员工的自我提升完善。

**部门季度工作总结篇五**

时间过的真快，转眼之间本年度已经接近尾声，我是6月30来到白象春华求是学校，承蒙领导不嫌弃我是一个初出茅庐什么都不懂的混小子，并接纳了我在单位工作，这是我走出“幼稚圆”的第一份工作，当然也少不了我在这里工作的头衔——市场专员，大专我学的是机电一体化专业，对于单位给我安排的市场营销工作，刚开始我对于这份来之不易的工作真是有心拿的起，无心做的好，因为我没有接触过市场营销这一块专业，我都不知道做一些什么，做起来就相当吃力。在我不解与困惑的同时，仅凭对市场工作的热情，单位的领导对我的成长倍感厚望，曾很多次找我谈心，提供我在工作精神上结实的信心和动力，伏案沉思这半年，我做一下简单的季度。

归纳以下几点：

3、工作于实际相符合，调研市场前景，并做好相应的市场部年度工作计划；

7、对于市场活动，如讲座、校外设点宣传，能很好的做好市场活动的策划，并执行；

二、部门

xx年6月30日，白象春华求是学校市场部门成立了，在将近半年时间内，逐步开展市场工作，从什么都没有的市场部，渐渐的.在单位中成长，做到“市场工作先调查，其次汇报，接着计划，再执行，最后是总结提炼，”现在所需的资料都可以拿出，迎接总部考核。

在单位业绩上可以知道我们市场部门是做的不好的，因为今年的招生业绩基本是和去年持平，对于当地的一些小型电脑培训机构来说，地理环境优势、学校师资都在我们之下，对手只有在项目学费上往下调，这给我们的市场带来一定的冲击。我们稳站当地市场那是一个必然性。

下面我对我们部门的工作做一下归纳

2、部门人员培训：经过大半年的打磨，并参加总部安排的有关市场业务规范及市场运作规范的培训已经有很多次，已基本上掌握了市场招生工作，但业务技能及专业精神方面仍需加强。由于部门人员少、任务重，故专业技能培训不够。

5、部门创新性：新业务的开拓不够，业务增长小，业务能力还有待提高；

6、整顿单位内部市场品牌资料，迎接总部考核；

7、以上工作得到了单位同事的大力支持与携手帮忙才能完成目标，为此我对他们表示由衷的感谢。

**部门季度工作总结篇六**

在上级部门的领导下，我校的宣传工作以科学发展观的重要思想为指导，力求新颖及时，充分发挥新闻媒体和学校自身网络的作用，大力开展对外宣传工作，开创了我校新闻宣传工作的新局面。我们对过去一年的教育宣传工作作一个回顾总结，以便总结经验，寻找不足，更好地开展20\_\_年学校的宣传工作。

一、领导重视，认识提高

宣传工作开展得好不好，与领导的重视程度有关。一个有远见足识的领导，都十分重视宣传工作。我校领导从一开学就把宣传工作放在学校工作非常突出的地位。校长亲自抓，教导主任分管。学校领导逢会必讲学校宣传，发动教师积极参与，引导大家提高认识，有了领导的重视和发动，全体教师对学校宣传工作有了新的认识，从而更加自觉、更加积极地参与宣传工作。

二、成立组织，加强学习

认识提高之后，还需有组织的保证。为此我校从一开学就专门成立了学校宣传报道组。经过学校考核、物色，挑选出一批政治思想好，业务水平高，写作能力强的教师作为学校宣传报道组成员。为使宣传工作成员提高采访、写作水平，提高稿件发表率，学校定期举行政治、业务学习，学习党的大政方针，学习教育新闻写作方法，学习新闻稿件的写作技巧。通过不断学习，使写作小组成员的写作水平有了明显的提高。

三、政策鼓励，促进宣传

首先，是由于学校正确引导，积极发动，激发了大家为学校教育宣传而辛苦写稿的自觉性，其次，学校还给宣传组成员下达写作宣传稿的任务，要求每个部门成员每月至少写新闻稿一篇，并且要求一个学期中有新闻稿在市及以上教育网上发表。再次，是政策鼓励。学校把上交、发表的宣传文章都纳入学工作考核内容。在全体教师的努力下，一年中，全校有很多篇稿件被包河教育网录用，有1篇宣传稿件安徽教育网上发表。为宣传黄港小学的教育发挥了积极的作用。同时，通过宣传工作实践，老师们的思想水平、理论水平、写作能力都得到了提高，因此又促进了教育、教学水平的提高。

四、形式多样，丰富生活

学校是传播精神文明的阵地。我校十分重视校园文化建设，学校和各个班级都设有黑板报、宣传栏，能根据各个时期的政治形势和有关传统节日，开展时事政治教育。学校结合消防安全教育日和法制宣传日，邀请派出所和消防警官来学校作专题讲座。校园各种文体活动的开展，极大的丰富了师生的校园文化生活，也为师生展示自我提供了舞台。

20\_\_年即将过去，在宣传工作中也存在着一些问题，各个教师的报道员不能及时的将学校的有关活动写成质量较高的稿件，投稿的质量和数量都还不够高、多，在各级宣传阵地中发表的报道的篇幅还很少。在20\_\_年的学校宣传工作中将努力克服这些不足，争取取得更好的成绩。

**部门季度工作总结篇七**

今年以来，我部门在安全生产管理上认真贯彻落实了公司以抓好四个井简开拓进尺为中心，以建立安全生产制度为基础，以抓落实、强管理为入手，以“重新认识、从严落实、全员共管”为安全工作要求的指导思想，做了一些具体的工作。下面就今年的生产安全工作做一简要总结。

1、组织了施工大会战。从二月份开始在四个井筒中开展了施工大会战，进行了月进尺的考核，对完成了计划的单位给予了奖励，今年元月份\*\*\*\*在立井筒施工中创造了月度单进152米的好成绩，按照文件规定对完成计划的单位给予了奖励，对风井二个月没有完成计划给予了处罚。今年1-11月份共对施工单位进行了79.96万元奖励和38.525万元的罚款，从而促使施工单位加快了施工进度。

2、 抓了月度计划的考核兑现工作。从今年三月份开始就在每个月的月底前，根据生产实际情况对各个施工单位下达了下个月的生产施工计划，根据下达的计划组织了跟踪落实和施工协调,帮助施工单位解决现场中存在的问题，对没有完成月度计划的月份实行在工资表中扣发相应的浮动工资，今年1-11月份扣除了\*次浮动工资\*\*\*\*\*的罚款，以此来促使公司各员工关心计划的完成情况，想方设法为完成计划而做好自己的本职工作，从而使月度计划能够基本兑现。

3、 抓了生产调度工作管理。今年五月我们根据公司的实际情况制定下发了\*\*公司生产调度管理制度，明确了各施工单位和公司各员工生产调度方面的工作职责，规定了工作汇报程序和奖惩办法，使生产调度工作初步进入了制度化管理，每天按时填报出反映生产安全真实情况的施工日报表，供各级领导掌握公司的生产情况，指导安全生产工作起到了有效的作用。

4、 在原每周一公司中层管理人员碰头会的基础上，下发了关于强化调度会的工作通知。规定了公司有关人员每天定期定时参加调度会，规定了调度会会上解决的工作内容，使每天的工作有了很好的协调，同时还定期每周一召开了各施工项目部负责人参加的.安全生产工作协调会议，协调解决了工作中的问题，促使了公司工作的正常运行。

5、 深入现场了解情况，精心组织快速施工。

第一：掘进进尺完成情况：

今年1-11月份共掘进进尺3087.21米，

第二：地面土建工程完成情况：

(1)、综采机修车间于今年的1月8日开工，由于碰到地基基础软地层，造成施工墙基基础困难，加上施工单位的施工人员和施工组织存在某些问题，于今年的7月15日完成土建工程，10月10日通过竣工验收。

(2)、地面变电站于今年的4月1日开工，于今年的8月底完成主体土建工程。并于11月交付室内变压器安装。室内变压器等相关室内安装工程将于今年12月份结束，二回路供电线路也将于今年12月份结束。

(3)、风井地面简易职工住房于今年的8月25日开工，经过精心组织于今年的10月15日完工。

(4)、风井地面变电所于今年的11月12日破土动工，将于今年的12月底完成主体工程。

(5)、地面取水站于今年的11月制定出了钻孔取水方案，并于今年的11月13日开工打钻钻孔，目前正在施工第一个钻孔。

6、筹备了在公司管理下的掘进施工队组建工作。到10月底已经报名登记要求参加掘进队工作的人员有338人。其中：掘进工178人，瓦斯员、放炮员、防突效检工、抽放工31人，井下电钳工、钉道工34人，地面配电工、锅炉工、充电工95人。

1、安全绩效：今年1-7月份共发生死亡事故\*起，死亡\*人。加强了安全检查，强化了重点工程和节假日的安全检查工作。今天共组织了旬、月检查18次，接待省及\*\*安监局检查2次，接待\*\*\*矿务局检查7次，接待丰城公安局及荣圹派出所检查3次，加上公司领导和公司安全管理人员的检查，共查隐患\*\*\*条，其中：a级隐患\*条，b级隐患\*条，c级隐患\*\*\*条，已经整改或已经消除的的隐患\*\*\*条，整改率达\*\*%。下发安全隐患整改的文件\*\*份，加强“一庆双迎”及停产整顿安全管理工作的文件2份。

2、认真开展了抓“三违”反事故、“长治久安”活动。今年共查出违章违纪人员\*\*人次，罚款\*\*\*元(不包括上级罚款的\*万元)，因安全事故扣罚工资\*\*\*元。

4、组织了安全培训，积极开展了多种形式的安全活动，提高员工队伍素质。

今年共组织了\*人参加了安全管理人员资格证的培训，其中参加省级培训有\*人，局级培训有\*人。另外还安排了\*人参加了放炮员培训(以上均不包括各施工项目部的培训情况)。

今年6月份公司首次组织了开展“安全生产月”活动，在该活动中张贴了大幅宣传标语，大造了安全宣传声势，组织了安全咨询日，编制并散发了安全资料，开展了安全牌板、安全漫画竟赛和安全知识竟赛，并参加了丰城矿务局组织的安全知识竟赛，参加局竟赛的4人中就有2人获得了奖励。受到了局领导和局宣传部门的好评。

为公司长远利益出发，组织了5人参加了注册安全工程师考试，已经有4人首次通过了考试。

5、加强工程质量管理，完善质量标准化建设。抓好工程质量不但是公司长远利益的需要，而且是安全工作的基矗在认真抓好安全生产工作的同时没有忽视质量管理的重要性，我们积极协技术质检部门发现工程质量中存在的问题并积极加于处理，严格了工程质量检查和验收，对施工的工程达不到质量要求的坚决不同意签字，如进风井的改绞工程就是一个例证。

**部门季度工作总结篇八**

20xx年第三季度，我生技科在公司的正确领导下，紧紧围绕公司的工作重点，按照公司的生产目标及管理理念，紧抓生产、强化管理，降低成本，提升效益。现将本季度工作总结汇报如下：在这三个月的时间中我们通过吸取第一、二季度的教训，继续保持第一、二季度中的优势，在不断努力的工作中，取得了一定的收获。

1、电石生产情况：

生产电石28631.1吨，

2、生产管理日渐完善，各车间逐渐实现标准化管理

(1)生产技术管理：

本季度我部门制定并监督各电石炉严格执行了电石炉生产运行规程，加强了对配料、配电系统的管理，完成了各岗位操作标准的制定和施行。

(2)设备管理：

本季度电石市场行情总体不错，生技科根据1#、2#、4#电石炉的炉况及主辅设备的运行情况，制定了季度检修计划，对电石炉上的所有设备制定了保养及维护标准。同时，积极的调整三台炉子的炉况，保证了三台炉子的正常运行，并监督3#电石炉的安装进度及其他辅助车间的安全运行。

(3)生产技术攻关：

针对生产过程中的电石质量、设备技改、电石炉炉况的控制等重大决策问题，组织专业技术人员进行针对性的商议与解决。

3、生产安全标准化管理

(1)通过制订结构严谨、合理高效的巡检路线，严格执行设备巡检四定(定路线、定地点、定项目、定标准)，做到五到，即跑到、看到、听到、闻到、摸到，不得漏点、漏项或漏查设备。把一切事情做细、做严，顺利完成了生产系统的安全运行。

(2)发生事故后，按规定成立事故调查组，明确其职责与权限，进行事故调查。查明事故发生的时间、经过、原因及直接经济损失等。并根据有关证据、资料，分析事故的直接、间接原因和事故责任，提出整改措施和处理建议，编制事故调查报告。

第四季度，我部门将立足实际，坚持创新，本着精、细、严、实的工作方针，使整个生产运行过程有序推进。通过协调各部门之间的沟通与合作，及时解决生产中出现的问题。

**部门季度工作总结篇九**

今年以来，我部门在安全生产管理上认真贯彻落实了公司以抓好四个井简开拓进尺为中心，以建立安全生产制度为基础，以抓落实、强管理为入手，以“重新认识、从严落实、全员共管”为安全工作要求的指导思想，做了一些具体的工作。下面就今年的生产安全工作做一简要总结。

一、生产基本情况：

1、组织了施工大会战。从二月份开始在四个井筒中开展了施工大会战，进行了月进尺的考核，对完成了计划的单位给予了奖励，今年元月份\_\_在立井筒施工中创造了月度单进152米的好成绩，按照文件规定对完成计划的单位给予了奖励，对风井二个月没有完成计划给予了处罚。今年1-11月份共对施工单位进行了79.96万元奖励和38.525万元的罚款，从而促使施工单位加快了施工进度。

2、抓了月度计划的考核兑现工作。从今年三月份开始就在每个月的月底前，根据生产实际情况对各个施工单位下达了下个月的生产施工计划，根据下达的计划组织了跟踪落实和施工协调，帮助施工单位解决现场中存在的问题，对没有完成月度计划的月份实行在工资表中扣发相应的浮动工资，今年1-11月份扣除了x次浮动工资\_\_的罚款，以此来促使公司各员工关心计划的完成情况，想方设法为完成计划而做好自己的本职工作，从而使月度计划能够基本兑现。

3、抓了生产调度工作管理。今年五月我们根据公司的实际情况制定下发了\_\_公司生产调度管理制度，明确了各施工单位和公司各员工生产调度方面的工作职责，规定了工作汇报程序和奖惩办法，使生产调度工作初步进入了制度化管理，每天按时填报出反映生产安全真实情况的施工日报表，供各级领导掌握公司的生产情况，指导安全生产工作起到了有效的作用。

4、在原每周一公司中层管理人员碰头会的基础上，下发了关于强化调度会的工作通知。规定了公司有关人员每天定期定时参加调度会，规定了调度会会上解决的工作内容，使每天的工作有了很好的协调，同时还定期每周一召开了各施工项目部负责人参加的安全生产工作协调会议，协调解决了工作中的问题，促使了公司工作的正常运行。

5、深入现场了解情况，精心组织快速施工。

第一：掘进进尺完成情况：

今年1-11月份共掘进进尺3087.21米。

第二：地面土建工程完成情况：

(1)、综采机修车间于今年的1月8日开工，由于碰到地基基础软地层，造成施工墙基基础困难，加上施工单位的施工人员和施工组织存在某些问题，于今年的7月15日完成土建工程，10月10日通过竣工验收。

(2)、地面变电站于今年的4月1日开工，于今年的8月底完成主体土建工程。并于11月交付室内变压器安装。室内变压器等相关室内安装工程将于今年12月份结束，二回路供电线路也将于今年12月份结束。

(3)、风井地面简易职工住房于今年的8月25日开工，经过精心组织于今年的10月15日完工。

(4)、风井地面变电所于今年的11月12日破土动工，将于今年的12月底完成主体工程。

(5)、地面取水站于今年的11月制定出了钻孔取水方案，并于今年的11月13日开工打钻钻孔，目前正在施工第一个钻孔。

6、筹备了在公司管理下的掘进施工队组建工作。到10月底已经报名登记要求参加掘进队工作的人员有338人。其中：掘进工178人，瓦斯员、放炮员、防突效检工、抽放工31人，井下电钳工、钉道工34人，地面配电工、锅炉工、充电工95人。

二、安全基本情况

1、安全绩效：今年1-7月份共发生死亡事故x起，死亡x人。加强了安全检查，强化了重点工程和节假日的安全检查工作。今天共组织了旬、月检查18次，接待省及\_\_安监局检查2次，接待\_\_矿务局检查7次，接待丰城公安局及荣圹派出所检查3次，加上公司领导和公司安全管理人员的检查，共查隐患\_\_条，其中：a级隐患x条，b级隐患x条，c级隐患\_\_条，已经整改或已经消除的的隐患\_\_条，整改率达\_\_%。下发安全隐患整改的文件\_\_份，加强“一庆双迎”及停产整顿安全管理工作的文件2份。

2、认真开展了抓“三违”反事故、“长治久安”活动。今年共查出违章违纪人员\_\_人次，罚款\_\_元(不包括上级罚款的x万元)，因安全事故扣罚工资\_\_元。

4、组织了安全培训，积极开展了多种形式的安全活动，提高员工队伍素质。

今年共组织了x人参加了安全管理人员资格证的培训，其中参加省级培训有x人，局级培训有x人。另外还安排了x人参加了放炮员培训(以上均不包括各施工项目部的培训情况)。

今年6月份公司首次组织了开展“安全生产月”活动，在该活动中张贴了大幅宣传标语，大造了安全宣传声势，组织了安全咨询日，编制并散发了安全资料，开展了安全牌板、安全漫画竟赛和安全知识竟赛，并参加了丰城矿务局组织的安全知识竟赛，参加局竟赛的4人中就有2人获得了奖励。受到了局领导和局宣传部门的好评。

为公司长远利益出发，组织了5人参加了注册安全工程师考试，已经有4人首次通过了考试。

5、加强工程质量管理，完善质量标准化建设。抓好工程质量不但是公司长远利益的需要，而且是安全工作的基矗在认真抓好安全生产工作的同时没有忽视质量管理的重要性，我们积极协技术质检部门发现工程质量中存在的问题并积极加于处理，严格了工程质量检查和验收，对施工的工程达不到质量要求的坚决不同意签字，如进风井的改绞工程就是一个例证。

三季度，我矿技术部门紧密围绕“技术服务生产、技术保障安全、技术创造效益”的原则开展各项技术工作。

一、主要工作总结如下：

(一)采掘方面

1、三季度计划生产原煤6万吨，4月20\_\_吨，5月28000吨，6月计划32000吨，到6月19日已完成产量21222吨，;掘进5月份完成259.5米其中700回风巷182.3米，风井扩修77.2米，到6月19日已完成进尺189米。

2、对井下原有的工程方案，我们以地质资料为依据重新进行了方案可行性论证，对680车场工程方案进行了更进一步的调整和修改，是工程设计更科学、更合理、更实用、更具经济效益。原设计210米岩巷改为230米煤巷修改后不仅工期缩短2个月，而且多出230米的掘进煤近3500吨。

3、根据深孔预裂效果重新修改审定了深孔预裂方案和安全技术措施，要求放炮超前距不低于30米，钻孔间距由2米调整到3米、同时装药量减小，在保证预裂效果的情况下功效提高、材料降低。

4、710综采面超前支护由原来的23米改为35米距煤壁线15米范围内有双排支柱改为三排，有效避免了超前预裂放炮导致回风巷冒顶的事故。

5、组织编排了四季度采掘滚动计划

(二)一通三防

1、组织开展了瓦斯治理示范矿井建设活动、瓦斯治理能力评估的验收工作并通过了市、州、自治区的验收。

2、对710工作面瓦斯治理的重点部位上隅角落实埋管抽放措施，进入夏季以来大气压变化导致综采面老塘瓦斯异常溢出，通过组织现场会、专题会的形势集思广益，确定合理的治理和管理方案(利用720措施巷孔钻对架后采空区进行抽放)，确保工作面安全生产。3、针对瓦检员力量不足的实际，经领导同意，对瓦检员进行了补充。并利用班前会对瓦检员进行教育，要求瓦检员的现场交接班，提高了瓦检员的业务素质和责任心。

4、对主要通风系统735回风石门清理淤泥断面扩大近三分之一、对井下主要通风系统的通风设施进回风之间的小风门、风盖、挡风墙、巷道缝隙等进行维修堵漏，减少漏风量300立方左右。

6、防灭火工作综采面架后70米常规灌浆、注氮，重点对100—160处高温火区在对应720措施巷进行灌浆，第三季度防灭火钻孔700m，累计灌浆20\_\_余m3，注氮累计40万m3。

7、矿井顺利完成2次通风系统调整。地面主扇切换主扇3次(每月25日进行切换主扇)。

8、第三季度矿井瓦斯抽采量为110万m3。瓦斯抽放打钻第三季度瓦斯抽放钻孔打钻进尺1.7万m。

9、+700m回风巷、+700m运输巷掘进工作面防突区域验证18次。+710m综采工作面防突区域验证6次。

10、联合昌吉州救护队启封+710m采面2道密闭。

11、对主要巷道冲尘洒水270余次。

12、综采工作面放炮监护150余次。

13、井下气体采样100次。

(三)防治水

主要对采掘工作面上部黄泥灌浆脱水的探放，掘进工作面严格执行“有疑(掘)必探，先探后掘”的防治水原则，落实防、堵、疏、排、截综合防治措施，700回风巷对顶板进行了探放。探放水钻孔累计860余m。

二、存在的主要问题

(一)、技术管理方面存在的主要问题

1、采掘衔接依然紧张，致使部分工作面施工组织不规范工程质量不高。

2、技术力量依然比较薄弱。缺乏专门的规划设计人员，防治水专业人员业务还有待提高。专业技术人员专业素质有待进一步提高。

3、技术工作超前性不够。基础技术工作比较薄弱。体现在日常技术工作不规范;工作面设计内容程序不够规范;作业规程的针对性、可操作性不强;基础技术资料收集、整理不全面、不及时，图纸管理不规范;超前指导性不够。

4、技术及通防管理仍然比较粗糙，不够精细。

5、技术管理制度有待进行一步健全和完善。

6、公司缺乏针对年轻工程技术人员的中长期培养和发展规划，技术人员配置和待遇缺乏层次性和配置梯度。

7、对新技术、新科技运用上存在不足，不能很好运用现在的科技手段服务于技术工作。

三、四季度主要技术工作安排和下一步工作思路

总的思路是：在继续加强采掘技术、瓦斯抽放、一通三防管理工作，杜绝重大事故的发生的基础上，强化技术管理基础工作，推动矿井技术进步。力争做到夯实基础、规范管理、提高档次。

(一)采掘技术、瓦斯抽放和一通三防

1、采掘技术管理方面重点：

1)、做好技术服务，确保四季度采煤工作面正常接替;

2)、四季度完成风井扩巷喷浆浆(280m)、并入回风系统砌碹工程，解决650瓦斯抽放巷开工配风问题(计划配风量600—800立方)

2、通防方面

1)、严格落实650水平的两个四位一体防突措施，确保650瓦斯抽放巷掘进安全施工。

2)、推进650以上的区域瓦斯抽放工作，以确保20\_\_年综采工作面衔接。

3)、防灭火工作的重点仍是735火区100—160米处，采用注氮、灌黄泥浆的方法(防火材料凝胶仍没到货)

4)、完善相关管理制度，健全通防管理和瓦斯管理责任制，加大管理力度，规范井下点火作业、瓦斯以及安全监控管理。

5)、进一步提高通防管理水平，提高通防管理的精细度。提高瓦斯治理示范矿井水平。

6)、组织进行通防管理特别是瓦斯抽放(封孔)技术和防灭火方面的专题培训，改进抽放钻孔的封孔技术或工艺多措并举提高瓦斯抽采率。

(二)、加强技术管理基础工作

1)、组织谋划制定3年滚动规划，借助外部力量编制矿井中长期规划，研究探索矿井中长期发展方向。

2)、继续完善技术管理体制和责任制，健全技术管理职能。提高技术管理的规范性。

3)、组织技术业务培训，不断提高技术人员业务素质。

4)、组织开展按“规范设计、按设计施工、按标准检查”活动，提高工程技术管理的规范性。

5)、完善技术部门和基层生产单位的技术力量配置，加强技术管理的同时，有针对性地开展技术培训，不断提高技术队伍素质，为公司发展积蓄后备力量。

(三)、加强青年技术人员的培养，确保公司技术队伍的稳定和有序接替

1、为每名业务人员指明发展方向，让每个人感觉到自己有目标。

2、为每名业务人员规定专业水平进度时间表，要求每名业务人员在规定时间内达到相应的业务水平。

3、学习提高主攻专业业务能力的同时，要求每个人了解熟悉其它相关专业的知识，培养综合性业务人才。

4、每个专业设1人以上的培养对象，保证人员变动后的专业技术人员正常接替。

(四)、推动技术进步

针对我矿实际，探索研究适合我矿实际的急倾斜煤层开采工艺、技术和设备，引进先进技术，提高急倾斜煤层生产效率技术改造。

部门季度工作总结

**部门季度工作总结篇十**

一、主要工作总结如下：

(一) 采掘方面

1、三季度计划生产原煤6万吨，4月20\_\_\_\_吨，5月28000吨，6月计划32000吨，到6月19日已完成产量 21222 吨，;掘进5月份完成259。5米其中700回风巷182。3米，风井扩修77。2米，到6月19日已完成进尺189米。

2、对井下原有的工程方案，我们以地质资料为依据重新进行了方案可行性论证，对680车场工程方案进行了更进一步的调整和修改，是工程设计更科学、更合理、更实用、更具经济效益。原设计210米岩巷改为230米煤巷修改后不仅工期缩短2个月，而且多出230米的掘进煤近3500吨。

3、根据深孔预裂效果重新修改审定了深孔预裂方案和安全技术措施，要求放炮超前距不低于30米，钻孔间距由2米调整到3米、同时装药量减小，在保证预裂效果的情况下功效提高、材料降低。

4、710综采面超前支护由原来的23米改为35米距煤壁线15米范围内有双排支柱改为三排，有效避免了超前预裂放炮导致回风巷冒顶的事故。

5、组织编排了四季度采掘滚动计划

(二) 一通三防

1、组织开展了瓦斯治理示范矿井建设活动、瓦斯治理能力评估的验收工作并通过了市、州、自治区的验收。

2、对710工作面瓦斯治理的重点部位上隅角落实埋管抽放措施，进入夏季以来大气压变化导致综采面老塘瓦斯异常溢出，通过组织现场会、专题会的形势集思广益，确定合理的治理和管理方案(利用720措施巷孔钻对架后采空区进行抽放)，确保工作面安全生产。 3、针对瓦检员力量不足的实际，经领导同意，对瓦检员进行了补充。并利用班前会对瓦检员进行教育，要求瓦检员的现场交接班，提高了瓦检员的业务素质和责任心。

4、对主要通风系统735回风石门清理淤泥断面扩大近三分之一、对井下主要通风系统的通风设施进回风之间的小风门、风盖、挡风墙、巷道缝隙等进行维修堵漏，减少漏风量300立方左右。

6、防灭火工作综采面架后70米常规灌浆、注氮，重点对100—160处高温火区在对应720措施巷进行灌浆，第三季度防灭火钻孔700m，累计灌浆20\_\_\_\_余m3，注氮累计40万m3。

7、矿井顺利完成2次通风系统调整。地面主扇切换主扇3次(每月25日进行切换主扇)。

8、第三季度矿井瓦斯抽采量为110万m3。瓦斯抽放打钻第三季度瓦斯抽放钻孔打钻进尺1。7万m。

9、+700m回风巷、+700m运输巷掘进工作面防突区域验证18次。+710m综采工作面防突区域验证6次。

10、联合昌吉州救护队启封+710m采面2道密闭。

11、对主要巷道冲尘洒水270余次。

12、综采工作面放炮监护150余次。

13、井下气体采样100次。

(三)防治水

主要对采掘工作面上部黄泥灌浆脱水的探放，掘进工作面严格执行“有疑(掘)必探，先探后掘”的防治水原则，落实防、堵、疏、排、截综合防治措 施，700回风巷对顶板进行了探放。探放水钻孔累计860余m。

二、存在的主要问题

(一)、技术管理方面存在的主要问题

1、采掘衔接依然紧张，致使部分工作面施工组织不规范工程质量不高。

2、技术力量依然比较薄弱。缺乏专门的规划设计人员，防治水专业人员业务还有待提高。专业技术人员专业素质有待进一步提高。

3、技术工作超前性不够。基础技术工作比较薄弱。体现在日常技术工作不规范;工作面设计内容程序不够规范;作业规程的针对性、可操作性不强;基础技术资料收集、整理不全面、不及时，图纸管理不规范;超前指导性不够。

4、技术及通防管理仍然比较粗糙，不够精细。

5、技术管理制度有待进行一步健全和完善。

6、公司缺乏针对年轻工程技术人员的中长期培养和发展规划，技术人员配置和待遇缺乏层次性和配置梯度。

7、对新技术、新科技运用上存在不足，不能很好运用现在的科技手段服务于技术工作。

三、四季度主要技术工作安排和下一步工作思路

总的思路是：在继续加强采掘技术、瓦斯抽放、一通三防管理工作，杜绝重大事故的发生的基础上，强化技术管理基础工作，推动矿井技术进步。力争做到夯实基础、规范管理、提高档次。

(一)采掘技术、瓦斯抽放和一通三防 1、采掘技术管理方面重点：

1)、做好技术服务，确保四季度采煤工作面正常接替;

2)、四季度完成风井扩巷喷浆浆(280m)、并入回风系统砌碹工程，解决650瓦斯抽放巷开工配风问题(计划配风量600—800立方)

2、通防方面

1)、严格落实650水平的两个四位一体防突措施，确保650瓦斯抽放巷掘进安全施工。

2)、推进650以上的区域瓦斯抽放工作，以确保20\_\_\_\_年综采工作面衔接。

3)、防灭火工作的重点仍是735火区100—160米处，采用注氮、灌黄泥浆的方法(防火材料凝胶仍没到货)

4)、完善相关管理制度，健全通防管理和瓦斯管理责任制，加大管理力度，规范井下点火作业、瓦斯以及安全监控管理。

5)、进一步提高通防管理水平，提高通防管理的精细度。提高瓦斯治理示范矿井水平。

6)、组织进行通防管理特别是瓦斯抽放(封孔)技术和防灭火方面的专题培训，改进抽放钻孔的封孔技术或工艺多措并举提高瓦斯抽采率。

(二)、加强技术管理基础工作

1)、组织谋划制定3年滚动规划，借助外部力量编制矿井中长期规划，研究探索矿井中长期发展方向。

2)、继续完善技术管理体制和责任制，健全技术管理职能。提高技术管理的规范性。

3)、组织技术业务培训，不断提高技术人员业务素质。

4)、组织开展按“规范设计、按设计施工、按标准检查”活动，提高工程技术管理的规范性。

5)、完善技术部门和基层生产单位的技术力量配置，加强技术管理的同时，有针对性地开展技术培训，不断提高技术队伍素质，为公司发展积蓄后备力量。

(三)、加强青年技术人员的培养，确保公司技术队伍的稳定和有序接替

1、为每名业务人员指明发展方向，让每个人感觉到自己有目标。

2、为每名业务人员规定专业水平进度时间表，要求每名业务人员在规定时间内达到相应的业务水平。

3、学习提高主攻专业业务能力的同时，要求每个人了解熟悉其它相关专业的知识，培养综合性业务人才。

4、每个专业设1人以上的培养对象，保证人员变动后的专业技术人员正常接替。

(四)、推动技术进步

针对我矿实际，探索研究适合我矿实际的急倾斜煤层开采工艺、技术和设备，引进先进技术，提高急倾斜煤层生产效率技术改造。

**部门季度工作总结篇十一**

一季度共生产普盒：175万个手工盒：35万个手提袋：8.5万个;外箱：15万个;实现产值：543万元;完成收入：633万元，生产任务饱满，员工收入稳中有升。

1、加强与大客户的合作，主动出击与大客户协商，落实下一季度的计划。特别是像\_\_酒厂这样的大客户，我们就主动与酒厂和各大买断商协商，落实下一季度的生产计划效果比较好。单是\_酒就落实10万件的生产计划，估计要生产到年中才能完成生产，\_\_酒厂和买断商共计下生产任务20多万件，\_\_集团也落实了近3万件的生产任务，保证了下一季度的生产。

2、积极开发新客户和新产品，为下一季度的工作打下基础。像\_\_一位买断商通过一年多的攻关，现终于开始合作，并通过新产品的开发，首单已落实生产任务达80多万元，已通过封样现正在生产。该客户在明年有望成为我们的大客户，另正在开发的四款新产品都是为明年开发的产品。

3、由于印刷行业的特殊性，生产效率仍然是公司的一个瓶颈。虽然今年我们积极想办法，添设备，联系外协，但是生产效率的问题仍没得到很好的解决。这与我们的体制和员工结构也有很大的关系，不能很好地，限度地利用好有效工作时间，这是一个制约公司发展的重要因素。

4、加强党建工作，积极为公司经营，生产服务。为充分发挥党员的先锋模范作用，在工作中带好头。在3月1日我们组织了一次党员活动效果很好，提高了党员的积极性，在为灾区捐款的活动中，党员带头捐款，在队党委组织的“庆国庆，唱红歌”的歌咏比赛中党员带头参加，白天上班，利用晚上的时间排练，为不影响生产我们只用了五天的时间排练并取得了比较好的成绩。

队“三二五”规划给工业三产提出了很高的\'要求，这就要求印务公司维护好公司美誉度的同时，并着眼未来，加大客户开发力度。特别是像\_\_、\_\_、\_\_等优质大客户，以支持公司的长足发展。现就公司存在的问题和下一季度的打算汇报如下：

1、稳定老客户，积极开发新客户。\_\_酒厂一直是公司的优质大客户，印务公司这几年发展都得以\_\_的大力支持，但今年他将进行改制，由\_\_市一家酒业公司入股并控股，今后\_\_业务可能会受到影响。所以在明年的工作中，怎样维护和\_\_远合作是我们经营工作的一个重点。另一方面积极开发新客户，加大和一桶天下，\_\_合作力度，稳定印务公司的业务。

2、印务的生产过程是一个非常复杂的过程，一个简单的礼盒都要经过七、八道工序，复杂的有二十几道工序，所以产品的工期和质量受到很多因素的影响，故在明年的工作中我们要想办法提高产品质量和效率，特别是效率，建立灵活、高效的生产管理制度，加强产品生产周期管理，尽力满足客户需求。

3、继续加大贷款回收力度，降低经营风险。对于恶意拖款的客户，该进行法律诉讼的就进行法律诉讼。

4、加大力度，支持和协助\_\_商贸拓宽业务领域和地域范围由产业的低端向产业高端探索迈进。

5、利用现有客户资源拓宽业务范围，现正在调研酒的外箱包装项目和其他项目。

6、做好党支部工作，发挥好党支部的战斗堡垒作用和党员的先锋模范作用，为一三五队工业三产的稳定和长远发展提供精神动力和支持，为队“三二五”规划的圆满完成尽我们三产人的力量。为一三五队的美好明天作出贡献。

**部门季度工作总结篇十二**

综合部的主要工作有：月初1xx10日必须完成的工作有业务销售月报、每月经营核算、所有西区人员每月考勤统计、八通实业盘存工作；月中10xx20日必须完成的工作有经营及通程人员工资核算；月底必须完成的工作有大车司机工资核算；其它日常工作有业务销售数据统计、易制毒购买证和运输证办理文件的准备及管理、业务内勤工作（销售及采购合同的制定、收发、管理；上下游客户档案管理；各种传真收发等）、八通散化、实业及通程资质管理、八通实业出纳工作、强化管理小组环境行为规范部工作、配合财务值班工作、各种办公室工作等。

综上看综合部的工作确实错综复杂，涉及到各个部门，这就要求我们必须具备各种工作技能才能应付自如。在第一季度工作中，虽然刚接手部分工作，有些手忙脚乱，但是在牛晓景的协助下，过渡相当顺利，每月都如期完成了工作计划，得到了领导认可。我曾一度认为我无法胜任数据工作，做不到完美，可是时间和经历证明没有什么是你做不到的，只要你想做。针对销售月报、经营核算及司机工资核算，首先我在搜集各种数据工作时，再三核对，确定基础资料无误，哪怕是一个小数点的错误也要找到错在哪里；然后把各种数据分类整理汇总，放到一个文件夹里，方便查找复核；最后再一步步把数据填充到总表里，每走一步都要经历复核步骤，再三确认。每个月的数据都会出现特殊情况，这就必须做好笔记，把曾经忽略及做错的地方记录下来，下个月就会规避掉这些。这就像高中时代数学老师让做的“纠错本”一样，把每次考试做错的题目记下了，加深记忆，这样下次就不会再错第二次。经过一个季度的磨练，我总结出了适合自己工作的方法，不再忙中出错，忙乱无功，能够游刃有余了。当然工作中还有做的不好的地方，比如业务及通程人员的工资核算，每月总会有考虑不到的地方，表格也有拉错的`时候，给复核人魏总增添了很多麻烦。还有对易制毒购买证的办理情况监督不到位，证过期了没有及时办理，给采购环节造成了一定的压力。这些在以后的工作中，我会再接再励，不让类似错误反复出现。

第一季度中，综合部人员有了调整，调走了中干力量，添了新员工，让我感受到了前所未有的压力，也有了些带新人的心得。首先，对待新人不能有过高的预期，要循序渐进，允许并宽容犯错，让新人有自己独立的思考和发展空间，而不是在犯错后揪住不放，伤其自尊，可能他们只是没有深入只是不熟练而已，这些都只是时间问题。还有，一定要给新人独自办公的机会，让他们在挫折中成长，多复核，发现错误要讲清楚为什么错了，把来龙去脉说清楚，不能模棱两可，不能说错了就是错了，没有为什么。最重要的一点就是沟通，多了解新人的想法，随时关注他们的动态，不仅仅是工作方面，还有生活方面，将自己的生活工作经验建议给他，让他从感情角度上接受并尊重你，在工作中才能尽心尽力做好，减轻工作负担。

在xx年工作计划会上，李总提出了“文化营销、服务营销、安全营销、技术营销、情感营销”五大营销战略。作为强化管理小组分部部长，每次小组会议我都有很大的收获，都能深刻领会到公司在五大营销方面做出的努力。比如公司给各部门各负责人配备智能手机，尝试先进的联络方式，还有正在进行的学习培训活动，都是公司在企业文化建设方面做出的人力财力投入，都是为了给员工提供更好的工作环境，更好的学习的平台。这些都让我对公司的未来信心满满，更加信赖公司，愿意为公司的发展付出薄弱的一份力量。

第一、文化营销方面，对每一次大小会议纪要都认真学习领会，学习八通文化，弘扬八通精神。第二、服务营销方面，无论是对外还是对内都用心服务，特别是对外电话，说出去的每一句话都是代表着公司形象，语气要大方、热情，服务要细心、周到，处理问题要全面、完美。比如客户需要公司资料，我们会建议他采用扫描发邮件方式，这样不仅对方容易保存，同时提高了工作效率，一定程度上也减轻了公司耗材成本。任何一个人都不会拒绝有建设性的建议，不会将善意和友情拒之门外，你真心的对待客户，用心服务客户，客户必然会回报以信任。第三、安全营销方面，安全永远是第一位，赵总在点名时通报的那些安全事故都在敲响警钟，警钟长鸣，提高警惕，为了不仅仅是公司、他人，更是自己。第四、技术营销方面，多学习新的工作技能，提高自身素质。在工作中经常遇到解决不了的问题，要多征求他人意见，掌握解决方法。比如改图软件ps，之前我也是一窍不通，根本就没接触过，经过公司培训以及同事之间学习，现在也能应付一些简单的修改了。第五、情感营销方面，人都是有感情的，你付之真心，就必然有所收获。无论客户还是同事，都要抱着真诚真心的态度去对待。新来的同事总是感觉在人际关系上有心无力，甚至会感觉有代沟存在，没有办法融入工作。我认为在工作上不分年龄，只要你掌握了工作技能就能胜任工作，但是前提是你有一颗真心去对待工作和同事，只有这样才能快乐工作，才能拥有一个对身心都好的工作氛围。

综合第一季度工作来看，新工作技能已经掌握在手，新工作人员已经进入状态，虽然有过慌乱过错，但没有影响工作进度，没有造成工作负担，总体上自我感觉还不错。综合部工作复杂多样，需要我们更加细心、耐心、用心，在未来的工作里，我们会朝着这个方向更加努力，做好每日工作计划，丰富工作技能，争取最大限度提高工作效率，劳逸结合，将工作做到前面，为营销队伍做好后勤工作，为运输人员做好薪酬保障，为财务人员做好配合协助，这将是我们的年度工作目标，永不改变。

**部门季度工作总结篇十三**

第一季度人事工作根据公司的战略思想，积极配合公司的整体经营和管理，整体工作如下：

1、网络招聘：xx公司与xx网签订长期合作协议，同时借助集团媒介发布招聘信息，自今年x月到目前，xx公司自主有效招聘x人。

2、现场招聘：本季度共计参加x场xx本地现场大型招聘会，因招聘岗位的专业性及特殊性，现场招聘效果不明显，不能有效的满足公司的招聘需求。

3、截止目前xx公司共计x人，各个岗位人员已到岗。

5、负责建立和维护当地招聘渠道，基于集团确定的城市公司岗位设置方案，制订、上报人员需求计划。

1、新员工培训。按照集团要求加强新员工培训工作，截止目前，共培训新员工x场，培训人员x人。

2、通用流程培训。针对今年新入司人员众多，组织全员对通用流程重新进行了一轮培训。组织全员流程考试x次，企业文化考试x次，新员工考试x次。

3、开展部门专业培训，监督、指导、配合业务部门开展业务培训。要求各业务部门每季度上报培训需求，对业务部门的培训工作大力配合，协助完成。涉及部门有项目部、成本部、营销部，涉及到各个模块的专业流程，共计x场。

4、管理者培训。参照年度kpi要求，组织管理者进行不低于x小时的培训，配合高管选定课题，组织1场管理者培训。

5、拓展培训。为了加强团队合作性，增强团队凝聚力，于今年x月份进行了拓展素质培训，并要求每人就此次培训提交个人心得体会，将优秀的个人心得体会上传至群共享。

1、完成季度各部门的月绩效考核。每月按时对绩效考核结果进行核算后与当月工资挂钩、做到奖勤罚懒，同时保证按时发放。

2、认真兑现考核结果，将月度考核结果运用到年度优秀员工的评选活动中。

1、参照《员工福利管理作业指引》，发放节日礼金，夏季降温费;婚嫁祝贺、丧葬吊唁。极大的\'提高了公司的规范化管理程度和企业形象的宣传力度。

2、加强员工人事档案的管理工作，参照公司员工入职手续及建档程序，细化、完善了人员信息，建立人事档案、信息的查询。

3、为新进员工办理了入职手续并签订了劳动合同，劳动合同的签属工作开展的比较的顺利;负责办理城市公司员工的劳动合同，管理员工的劳动关系。

4、负责办理城市公司员工的养老、医疗、失业、生育、工伤等各类保险及凭证相关的保管工作，每月社保增减表制作及每月缴费明细的统计整理。

5、人事报表、变动月报表、公司人员统计表变动。

打造培养自己的管理团队，是公司人才理念的具体体现，持续培养专业的富有激情和创造力的队伍，让每一个员工都成长为全面发展，能独挡一面的综合性人才，是企业一项重要使命。每月按时至各部门了解其思想动态及解决员工生活及工作问题。

以上就是这个季度的总结，下个季度会做得更好!

**部门季度工作总结篇十四**

2xx年公司在“学习、创新、团结、负责”的企业精神鞭策下，坚持“安全不忘、巨能兴旺”的安全理念，视安全生产为一切工作的重中之重，建立了行之有效的安全管理网，切实把安全工作落到实处，确保安全、稳定、连续供气。

从公司建立以来，克服重重困难，通过不断学习、总结和提高，使我们的安全生产管理工作逐步摸索出一套系统、完善、科学、规范的管理模式，公司投入运行以来，每年都以较快的速度发展，没有发生重大安全责任事故。

下面把我们在安全生产管理工作中的基本情况向与会领导作汇报。

一、加强防范措施，提高安全保障。

在加强安全生产管理工作中，我们始终坚持“预防为主”的方针，采取相应措施，充分发挥安全管理网络的作用，以各站点兼职安全员为重点的紧急事故处理通道，遇到紧急情况，抢修人员和兼职安全员同时赶往事发地点，这样既赢得了宝贵时间，又保证了抢修力量。

同时，我们还针对重点部位、大型节假日，制定了详细的抢险预案，做到有备无患。

并每年请专业人员进行消防知识培训，举行消防演练，提高广大职工的防范意识，增强救护能力。

二、树立法制观念，提高安全管理意识。

大家都知道，搞好安全工作，是企业经营、发展的一个前提保障。

特别是我们燃气行业，产品易燃、易爆，安全生产问题更为突出，安全管理工作显得更为重要。

党中央、国务院历来高度重视安全生产管理工作，改革开放以来，在总结我国安全生产经验教训的基础上，党中央明确提出并坚持了：“安全第一、预防为主”的方针，以\*\*\*为核心的第三代中央领导集体对安全生产做过一系列重要批示，在党的十六大报告中将安全生产作为重要内容写入这份纲领性文献中，并提了新的更高要求。

搞好安全生产，首先要向职工负责，向企业负责，向国家负责，给企业职工创造一个健康、安全、稳定、\*\*\*的环境。

这就要求我们在安全生产管理工作中必须从指导思想和目标上，从工作内容和方式方法上，从管理手段和措施等方面，都应当有一个新思路、新要求和新目标，并切实落实到安全生产管理工作的实践中去，不断改进和加强我们的安全工作。

进入新世纪，安全生产管理工作已步入法制轨道。

《中华人民共和国安全生产法》，自2024年11月1日起施行。

这是我国安全生产法制建设的重要里程碑。

“实施安全生产法，人人事事保安全”这是对安全生产管理工作提出的目标和要求。

因此，我们首先把提高安全生产管理工作的法律意识放在首要位置，在思想上始终保持安全生产警钟长鸣。

安全生产管理工作公司主要领导重点抓，分管领导亲自抓，安全管理部门具体抓，层层抓落实。

把安全生产管理工作贯穿到每项生产活动中，我们主要采取了以下措施：

一是制定学习、培训计划，坚持把安全培训、学习和职工的思想教育放在首位，分期分批对干部职工进行培训，培训面达90%以上，同时，把安全学习培训和每年开展的安全生产宣传月、百日安全无事故活动紧密的结合起来，使广大职工牢固树立安全生产的法律意识。

二是加强安全管理制度建设，建立一套系统、完善、科学的管理制度是搞好安全生产管理工作的重要保障。

几年来，根据公司的特点，不断修订完善各项管理规定按照不同的生产岗位，制定出公司《安全管理手册》和《安全生产考核办法》等规定，并组织广大职工认真学习。

由于我们建立了一套规范的管理制度，安全管理按章办事，提高了广大职工遵章守纪的自觉性。

三是抓落实，对公司下达的安全文件精神，首先组织学习并及时传达到班组，做到学习传达落实。

每月定期召开安全例会，研究、解决安全生产中存在的问题，通报各班组安全生产情况，做到例会制度落实，对生产岗位实行日常抽查和节假日重点检查相结合，做到监督检查落实。

对生产中存在的各类问题隐患做到督促整改落实。

三、增强责任感和紧迫感，安全生产管理工作任重道远。

《安全生产法》的颁发使安全生产管理具有了法律的威慑力，是依法治国精神的体现。

愿每个劳动者都遵章守纪，珍惜生命，从我做起。

每条规章制度都是金科玉律，要牢记它，遵从它，敬畏它，任何逾越都可能付出血的代价。

近年来，随着改革开放的不断深入，各行各业都呈现出良好的发展势头。

然而，就在这样的大好形势下，安全事故时有发生，重大责任事故也就成了人们当前一个日益沉重的话题，究其原因主要是相关责任人在工作中有法不依，有章不循，为了取得所谓的“高效益”而漠视安全生产，管理松懈，麻痹大意所造成的。

因此，认真贯彻实施《安全生产法》，搞好安全生产管理工作任重道远。

认真贯彻十六大精神，以全面实施《安全生产法》为主线，坚持“安全第一，预防为主”的方针，着脚建立安全生产的长效机制，依法强化监察，让“安全第一”的观念深深植根于每个职工的.心中，使每个职工都清楚法律赋予自己的安全生产的权利和义务，都学会利用法律赋予的权利来保护自己的人身安全，都有责任履行法律规定的义务来保障安全生产。

只有这样，才能人人事事保安全。

20\*\*年已接近年终，\*\*\*厂今年的生产及管理工作即将告一段落。

回顾一年来的忙碌与付出\*\*\*厂在公司及厂经营班子的带领下，紧跟公司下达的年度生产任务计划，努力加强生产管理、安全管理，落实管理责任制，贯彻实施绩效考核，较好地完成了全年的各项工作任务，在各个方面都取得了长足的进步。

一、生产管理工作

1、协调生产，合理调度。

根据公司生产管理部年度、季度滚动生产计划及我厂实际生产情况制定季度物资采购计划和月生产计划，平衡调整各项原辅材料、生产物料，合理进行生产调度和协调生产。

今年1-11月份共制备生产\*\*。

在充分保证了原料供应情况下，共灌装生产\*\*。

按公司要求及工厂计划圆满完成了各项生产任务。

2、生产现场工艺查证。

生产现场的工艺查证，是保证\*\*规范和\*\*标准贯彻执行的要点，在生产过程中力求对工序关键控制点、操作者、工艺设备、物料等进行监督控制，从而实现生产出优质高效产品的目标。

生产管理部在过去的一年里，配合各生产班组质量监督员对每批产品的主要工序环节进行工艺查证，建立健全工艺查证记录，确保在每一批产品的生产过程中严格执行操作规程，严明工艺纪律，保证产品生产工艺标准，避免不合格产品的出现。

3、认真上报各种生产统计报表及生产数据。

生产管理涉及的统计及报表数据繁多，从每天的产销存日报到周报、产销存月报、产值月报、能源报表、季报表、季度物资计划等等，此外还有众多的随机临时报表。

每一份报表都要求及时准确无误、认真细致。

生产管理部在完成各项报表及生产数据的工作中从未出现任何差错，为\*\*\*厂部门之间、公司的数据链接和建立付出了应有的努力。

4、批生产记录审核及生产管理记录台帐

批生产记录是每一批疫苗的完整档案，记录了从原辅材料到成品的整个生产、检验过程。

为了保证生产工艺、数据及检验数据的规范性和真实有效性，生产管理部对每批次的生产记录进行了认真的查对和审核，并对审核过程中发现的种种问题和缺陷及时与记录工序单元沟通解决。

确保每批产品生产记录的真实有效性。

建立、完善包括销售明细、能源消耗明细、库存……等相关生产记录台帐，即时掌握本厂成品、半成品等相关主要生产数据。

5、产品发放和产品存库。

实时掌握产品库存情况，保证产品的库存与生产不出现脱节或积压。

与公司即时沟通并根据公司产品订货单及本厂成品库存情况，认真履行产品发放手续，与采供部协作合理组织产品发放。

至11月份共办理完成\*\*\*发放手续80余批次，合计发放产品\*\*\*。

6、完成环保污染物排放申报工作。

今年1月，生产管理部圆满完成了一年一度的环保污染物排放申报统计工作。

确保我厂污水、废气等污染物达标排放。

同时，认真按环保要求进行我厂《污染物排放许可证》的年度检审工作，向地方环保部门提交了审计所需的各种材料和报告。

存在问题

1、因本部门人员配置不够，致使深入车间等工段进行现场管理的频次不足，生产工艺纪律监督管理不够，缺少了解和学习，未能很好地协调解决生产实际问题和履行生产工艺关键控制点查证，今后将在这方面加倍努力。

2、对公司“三化”工程认识不足，未能将“标准化、规范化、精细化”管理很好地实施。

二、明年工作计划

1、使现场管理向纵深发展，克服现场管理深入不够，加强生产现场管理，解决生产实际问题。

2、加强生产工艺纪律监督管理和生产工艺关键控制点的监督管理。

3、与生产车间、采购供应部等部门加强沟通协作，完善生产指令，物资计划等。

4、根据我厂产、销、存情况，认真搞好产销衔接工作。

5、将在“标准化、规范化、精细化”管理如何融入日常管理、生产工作过程中做逐步的摸索。

6、努力完成相关生产管理及领导交办的各项临时工作。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn