

2025年第一季度工作报告总结集合3篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/277891.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

这份报告被广泛使用。根据上级的部署或工作计划，每完成一项任务，都要向上级报告，反映工作的基本情况、工作中的经验教训、存在的问题和未来的工作愿景。

以下是为大家整理的关于2025年第一季度工作报告总结的文章3篇,欢迎品鉴！

2025年第一季度工作报告总结1

今年一季度，__花园管理处在公司的正确领导下，在全体业主的大力支持下，经过全体员工的共同努力，各项工作平稳而有序地进行。现将一季度的工作做以简要总结：

> 一、第一季度主要围绕创"市优""安全文明小区"这两项工作重点，做了以下几方面的工作

- (1)粉刷了住户家的阳台，使小区的外观焕然一新;
- (2)小区出入口安装了电子门禁系统，加强了小区的智能化管理，进一步保障了小区的安全;
- (3)在公司的大力支持下，与移动通信公司签署了通信信号覆盖合同，很快将解决小区手机信号弱的问题;
- (4)对小区的所有机电设备进行了全面检修保养，重点维修调试好了所有的消防报警系统;
- (5)进行了公共设施的养护：解决设备房的通风问题，在配电房、水泵房等加装排气扇。
- (6)针对小区内部分业主信箱发现了有人散发__宣传资料的情况，配合派出所、居委会、街道办事处进行调查，并抓获了__犯罪分子;
- (7)公司领导的大力支持下，申报了__市安全文明标兵小区，接待了__区政法委及综治办、派出所一行领导到我小区检查安全文明小区标兵单位的创建工作，对小区的各项创建工作给予了积极的肯定，现已基本完成其它各项准备工作;
- (8)开展了社区文化活动，组织近百名小区老人去__、__一日游，让老人们渡过了一个愉快的重阳节;

> 二、经营工作方面

__花园(1-3)月份经营收入总额为1107834元，其中管理费收入为871411元，每月平均收入在96823元左右，收缴率达99、8%以上。

停车场(1-3)月份收入总额为189654元，每月平均收入为21072元，会所(1-9)月份的经营收入总额为46769元，每月平均为5197元。

今年计划支出总额为1098788元，实际支出总额为1164735元，超支65947、33元，亏损主要原因为：

- 1、2号楼、__区教育幼儿园的接管问题一直未得到解决，已售出停车场未收到管理费；
- 2、今年因"创优"及"创安全文明小区"工作，完善及改造了部分设施；
- 3、业委会的开支去年未列入经营计划。

2025年第一季度工作报告总结2

我在一季度以分管销售的班子成员身份协助总经理完成一些工作，并参与中支总经理室做出的所有重大决策。现在就所做的以下六个方面的工作做简单汇报：

> 一、协助总理解决县区管理、中介合作中各种问题

- 1、陪同总经理参加省公司各种工作会议和培训，认真学习领会，会后传达落实到市县两级机构。
- 2、协助总经理对县级机构进行管理。如出席县级机构开业典礼、找负责人的进行工作谈话、听取汇报，指导工作、解决矛盾。同时支持其业务发展。
- 3、协助总经理开拓、维护代理渠道。代理渠道业务基本是交强险，险种结构很好，赔付率低。我中支同__代理、__代理保持了良好的合作关系，使代理业务成为2025年新的增长点。
- 4、协助总经理开展__车友俱乐部的合作，签订合作协议。并具体配合俱乐部在每个步骤的宣传和业务发展。每个星期五交通电台都在宣传都邦公司和服务。此举没有花钱，却使得都邦保险在港城迅速扩大了影响。业务前景很好，__车辆的统保正在洽谈中。

> 二、作为内勤营销管理岗负责人，推动业务发展

- 1、制定全年销售计划，做好任务的下达与分解。在控制应收达标情况下发展业务。
- 2、完成省公司营销管理部组织的各项活动。提供各种报表。做好上传下达，落实省公司营销管理政策，制定销售推动方案。做好任务分解。
- 3、完成对市县两级营销员的管理。凡是没有签订劳动合同的人目前正在组织签订新的代理合同。4月份再组织参加代理人考试，在用工方面一定做到规范。
- 4、完成前线人员的管理。如办理入司手续、制作招聘卷宗、签署转正手续、制作工资月报表。审核全市手续费发放。对业务协调与支持。

> 三、作为外勤团队负责人，带领外勤团队完成保费任务

- 1、组建和管理外勤团队。2025年领取外勤团队保费任务400万。一共8人，预计人均保费达到50万。外勤团队完成情况：其中一月份218186元，二月份176205元，三月份461876元。目前外勤团队完成保费856267万。
- 2、通知业务员和营销员的手续费领取。安排内勤制作手续费发放表，张贴代理人资格证书，审核业务员报销。

> 四、作为班子成员完成个人保费任务

- 1、上个季度个人完成年55万，以年度第一名获得展业标兵证书。今年计划完成100万。保证不低60万，完成对班子成员每月5万元的考核。第一季度已经完成17万多。
- 2、做客户服务，尽量自己客户出现场，解答客户疑问。缺点和不足是由于没时间联系业务，续保业务丢失。对客户的服务回访没有时间做。虽然达到公司考核标准，但是个人目标没有达到。

> 五、协助总经理搞好行政和综合管理

做为分管销售的班子成员本不应该插手行政方面工作，但是只要公司需要，总经理安排我都抽时间，哪怕是利用晚上或者休息时间都尽心尽力去做好。

- 1、协助总经理引进人才。比如成功引进同业人才。但是人才的引进还是非常的困难，正在开拓其他渠道。目前正在组织去人才市场开展人才招聘，已经为公司招聘出单员和理赔员以满足车友俱乐部的合作要求。
- 2、每周召集部门经理以上人员在总经理室召开周例会，并做好会议纪要的记录、打印和保管。周例会是中支进行管理重要措施，很多问题在会上沟通、解决、各部门之间达成共识，消除矛盾，团结协作，保证公司正常的经营管理。
- 3、为总经理准备各种文稿，做文秘工作。给金融办、保监局、行业协会、省公司的汇报、心得、体会、声明、方案、总结、计划年终报告、三年发展规划、会议发言稿.....为了白天能做些业务，目前改在晚上家里收发邮件，构思，写作、组织语言、整理电子文件、思绪常常带到梦中.....
- 4、组织带领员工彻底搞好办公区内外环境卫生。办公区域外部的楼道、走廊还有卫生间卫生一直较差，尤其卫生间造成整个楼层气味难闻。这样社会各界怎能信任都邦能够成为“中国服务最好的保险公司”。

2025年第一季度工作报告总结3

转眼第一季度已经过去，回顾过去三个月的工作，有进步也有不足，从中也学到了许多知识。主要方面总结成以下几点：

> 一、与时俱进，不断增强个人政治修养

我一贯热爱社会主义祖国，拥护的领导，坚持四项基本原则，遵纪守法，为人正直。通过学习，使我对党的基本理论和国家的方针政策有了新的认识，进一步领会到为人民服务的根本宗旨和科学发展观的精神实质。学习也使我认识到：工作岗位没有高低之分，一定要好好工作，不工作就不能体现自己的人生价值。作为银行基层一线的一名普通员工在工作中要充分发挥“主人翁”精神，在日常工作中从一点一滴做起。

> 二、立足本岗位，努力学习来提高服务质量

由于我是一名前台员工，所以在客户中树立起单位的良好形象就显得尤为关键。通过这几年的前台工作，使我逐渐积累出了一套怎样提高日常服务质量的经验——坚持原则，严格按照人民银行、联社制定的各项规章制度执行，做到不违规操作，遇到客户提出的不合理要求，不办理有损银行利益的业务;遇到客户着急的业务，从不拖延;当客户前来询问业务时，能够认真细致不厌其烦的耐心讲解，作到“急客户之所急，想客户之所想”，真正做到以客户为上帝。这样热情、周到的服务使越来越多的企业与我社建立的良好关系。另外，过去半年的工作，我看到了自己的进步，同时也看到了不足之处。所以我利用业余时间，多学习一些知识，提高自身的科学理论水平，上半年我通过了银行从业人员资格认证的基础知识考试。平时也常利用网络了解国际形势和国内外大事，开阔了视野，丰富了知识。在今后的工作中，要把业务理论知识更充分的应用到实际工作当中去，进一步提高自己的业务水平。

> 三、工作积极主动，团结同志，互相帮助

作为一名普通员工，我在日常工作中始终抱着一个信念，那就是“今天工作不努力，明天就要努力找工作”。__年，我从四墩子调回新桥信用社，虽然有心理准备，但每天大负荷，使我每天回到家都感到十分疲惫。尽管如此，我在工作中，还是时刻严格要求自己，认真完成领导交给的各项工作。

下半年，我将在做好本职工作的同时，要从本单位的利益出发，吸纳更多的存款，为新桥信用社的效益能够迈上更高一级台阶贡献自己的微薄之力。

更多工作总结 请访问 <https://xiaorob.com/fanwen/zongjie/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发